

Colección La Antorcha

MARK SKOUSEN

LA FORMACIÓN DE LA TEORÍA ECONÓMICA MODERNA

LA VIDA E IDEAS DE LOS GRANDES PENSADORES

Edición y traducción de José Antonio de Aguirre



Unión Editorial



Colección La Antorcha

La formación
de la Teoría Económica Moderna

La vida e ideas de los grandes pensadores

Mark Skousen

La formación de la Teoría Económica Moderna

La vida e ideas de los grandes pensadores

Edición y traducción de José Antonio de Aguirre



Unión Editorial
2010

Título original:
The Making of Modern Economics.
The Lives and Ideas of the Great Thinkers
Armonk, Nueva York: M.E., Sharpe, 2001, 2009 2nd ed.

UNIÓN EDITORIAL, S.A.
c/ Martín Machío, 15 • 28002 Madrid
Tel.: 91 350 02 28 • Fax: 91 181 22 12
Correo: info@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

ISBN: 978-84-7209-525-0
Depósito legal: M. xx.xxxx-2010

Compuesto por JPM GRAPHIC, S.L.
Impreso por LAVEL INDUSTRIA GRÁFICA, S.A.
Encuadernado por SUCESORES DE FELIPE MÉNDEZ GARCÍA, S.L.

Impreso en España • *Printed in Spain*



Dedicado a mi tío W. Cleon Skousen

«La persecución de la riqueza... es, para la mayoría de los seres humanos, la mayor fuente de mejora moral».

NASSAU SENIOR

«Las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas son más poderosas de lo que suele pensarse. En realidad, el mundo está gobernado por poco más que esto».

JOHN MAYNARD KEYNES

«La Teoría Económica se preocupa del mayor de todos los dramas humanos, la lucha de la humanidad por escapar de la miseria».

JOHN M. FERGUSON

Índice

Prólogo del autor a la edición española

> La recompensa de la riqueza no se encuentra en la simple posesión o en el gasto ostentoso sino en su sabia aplicación.
>
> MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

La idea central de esta obra es que cada generación hace frente a un desafío: desarrollar el «sistema de libertad natural» expuesto por el filósofo escocés Adam Smith y anteriormente por los escolásticos españoles, o volver a los modelos intervencionistas de John Maynard Keynes o incluso al más radical de Karl Marx.

Los líderes del siglo XXI habrán de decidir la dirección de las políticas económicas que seguirán sus países, y disfrutar de los beneficios o sufrir las consecuencias de las mismas.

Adam Smith hizo frente a un desafío similar en 1776 cuando publicó su libro *La Riqueza de las Naciones*, una declaración de independencia económica. Él y sus contemporáneos hacían frente a una autentica muralla de aranceles comerciales y regulaciones, y, como resultado de ello, a un bajo crecimiento de la economía. Smith fue un revolucionario que defendió la demolición de todas estas restricciones que pesaban sobre el capital, el trabajo y el comercio, para sustituirlas por un nuevo modelo que denominó «sistema de libertad natural». Se componía de tres ingredientes esenciales: máxima libertad, competencia y justicia. Para citar brevemente sus propias palabras: «Todo ser humano, en la medida en que no viole las leyes de la justicia, debe ser dejado en perfecta libertad para perseguir su propio interés y camino, combinando su trabajo y su capital en competencia con los del resto de los seres humanos».

El modelo de Adam Smith exigía un drástico recorte del poder del Estado. El filósofo escocés lo resumió como sigue: «No son muchos los requisitos para llevar una nación a la opulencia desde la barbarie, basta con asegurar la paz, establecer

un sistema de impuestos sencillo y dotarnos de una administración de justicia llevadera». En su obra clásica *La Riqueza de las Naciones* defendió el comercio libre, los presupuestos equilibrados, un dinero estable y pocas regulaciones.

Adam Smith prometió que esta clase de sistema daría como resultado una opulencia universal que, por sí misma, se extendería a las clases sociales más bajas de la población. Esta era una afirmación audaz en su momento. No obstante, poco a poco y a lo largo de los siglos —a pesar de las guerras y de las depresiones económicas—, las naciones que han adoptado el sistema de Smith (al que sus defensores franceses denominaron de *laissez faire*) han sido las que más han prosperado, y sus ciudadanos han disfrutado de un incremento en los niveles de vida sin precedentes. Aunque el progreso se ha extendido por todo el mundo, el crecimiento económico ha sido sistemáticamente obstaculizado, por lo que algunas naciones han disfrutado de más prosperidad que otras. Países que sólo recientemente han adoptado el modelo de Smith, han protagonizado auténticos milagros económicos.

Como demuestra la Historia, el sistema de libertad natural de Smith ha sido objeto de ataques desde su formulación, incluyendo la crítica marxista al capitalismo industrial del siglo XIX y la revolución keynesiana del siglo XX. En ocasiones, la doctrina de Smith ha sido dada por muerta sólo para resucitar después y volver a la vida. El colapso de la planificación central de la economía soviética a comienzos de la década de los 90 dio nuevo vigor a las políticas de la *mano invisible* de Adam Smith y sirvió para estimular la rápida transformación en las economías del Este de Europa, de Asia y de América Latina.

Pero esta situación no iba a durar mucho. En nuestros días una nueva batalla se está librando en el campo de la política económica a raíz de la crisis financiera del 2008. ¿Quién se encuentra ahora en la cima: Adam Smith, Keynes o Marx?

El modelo keynesiano se encuentra siempre en vanguardia cuando la actividad económica se derrumba. Durante una recesión, el gobierno incrementa sus gastos, los déficits crecen, se facilita la creación de dinero y el poder se vuelve más intervencionista. Pero, entonces, las naciones sufren inevitablemente las consecuencias de las políticas keynesianas: las dificultades propias de la intervención estatal, inflación más alta, impuestos más elevados y el acoso del sector privado. Ludwig von Mises advertía: «Hemos sobrevivido al corto plazo y estamos sufriendo las consecuencias a largo plazo de las políticas keynesianas». Muchos economistas temen que la mentalidad keynesiana sea como coger a un tigre por la cola, por utilizar la expresión de Hayek. Incluso en Europa, que fiscalmente ha sido más responsable

que los Estados Unidos, la financiación de los excesivos déficits está teniendo efectos nocivos.

El mensaje es claro. Para evitar crisis futuras necesitamos retornar tan pronto como sea posible al modelo clásico de largo plazo de Adam Smith: impuestos bajos, presupuesto equilibrado, dinero sólido, gobierno limitado y política exterior no intervencionista. Y entonces evitaremos los desequilibrios excesivos del pasado que fueron la causa esencial de las crisis. ¿Qué decir entonces del modelo marxista? ¿Estamos frente a la crisis del capitalismo que los marxistas llevan prediciendo desde siempre? En el capítulo 16 de la obra me he referido al auge y al ocaso de la planificación central socialista en Europa y en Asia, y a la teología de la liberación en América Latina. La caída del Muro de Berlín pareció el final del sueño socialista, cuando los países del Tercer Mundo decidieron arrojar por la borda las nacionalizaciones, los controles de precios y la política de sustitución de importaciones, inclinándose a favor de la privatización, de la desnacionalización, de los impuestos proporcionales y del libre comercio. En la década de los 80 el modelo de Chile, bajo la influencia de Milton Friedman y de sus discípulos de Chicago, vino a convertirse en el camino a seguir por América Latina, sustituyendo el Estado marxista por el capitalismo democrático. Incluso en nuestros días Chile se encuentra clasificado como una de las diez primeras naciones en términos de libertad, de apertura de su economía y de niveles de vida crecientes.

Pero la crisis financiera de 2008 ha desafiado la primacía del modelo chileno y el marxista ha vuelto a levantar cabeza, como muestra la popularidad del dictador Hugo Chávez en Venezuela. Las consecuencias de la creciente socialización de su régimen son claras: a pesar de la ventaja que le otorgan sus grandes reservas de petróleo, Venezuela sufre una inflación elevada, la corrupción política, los controles de precios, las regulaciones de todo género y la falta de libertad. La Venezuela de Chávez no es probable que vaya a impresionar a los países en vías de desarrollo que esperan su propio milagro económico. Entretanto, Brasil se ha convertido en el nuevo motor de la economía de América Latina, mediante la adopción, con éxito, de un modelo de economía cada vez más abierto.

José Ortega y Gasset dijo en una ocasión: «Sorprenderse y preguntarse es comenzar a entender». Que comience la sorpresa…

MARK SKOUSEN
Nueva York, marzo de 2010

Breve introducción a la edición española

El prólogo que el autor ha escrito para esta edición española y la introducción que escribió para la primera edición inglesa (2001) y que se mantiene sin variaciones en la segunda (2009), son suficientemente esclarecedores de los propósitos de la obra, fruto de una decepción, el desencanto del autor con las enseñanzas recibidas en sus años universitarios sobre la historia del pensamiento económico.

Hoy día existen en lengua española excelentes historias de las doctrinas económicas, pero es cierto que en casi todas falta ese *hilo conductor* que Mark Skousen echaba de menos en las enseñanzas que recibió y que permitiera al lector enjuiciar las doctrinas de las diferentes escuelas de pensamiento. Y lo que es peor, tanto en España como en América Latina se suelen catalogar estas doctrinas con el viejo criterio político de las izquierdas y las derechas. Pero el autor, con un gran acierto, prefiere hacerlo conforme a los grados de libertad y prosperidad económica que cada una de ellas, de más a menos, ha propiciado, lo cual clarifica las cosas y las pone en su debido sitio.

Por otra parte, las historias existentes, por ejemplo la de Joseph Schumpeter o la más reciente de Mark Blaug, utilizan un lenguaje que sólo las hace asequibles al que ya tiene unos conocimientos previos. Pero ésta que ha escrito Mark Skousen puede leerla cualquier persona con una cultura media y sin necesidad de ser economista. Es más, no sería malo que la leyeran todos aquellos que, sin demasiados conocimientos sobre la formación de la teoría económica moderna, acostumbran, en los debates públicos, a alinear con criterios políticos las distintas posiciones. Pero incluso el economista verá refrescada su memoria y sobre todo encontrará explicadas, con maestría y sencillez, cuestiones que cuando las estudió le parecieron sumamente complejas y que de la mano y la pluma del autor son más sencillas.

La historia del pensamiento económico moderno es, para el autor de esta obra, la de una continua confrontación entre el principio de la «mano invisible» y el «sistema de libertad natural», que defendiera el economista escocés Adam Smith, y los defensores de la «ingeniería social» que se resisten a aceptarlo porque presumen la existencia de conocimientos suficientes para, como hacen los arquitectos,

construir edificios con arreglo a las pautas que su imaginación les sugiere. Como nos dice Hayek, estos «ingenieros sociales» son víctimas de una «ilusión sinóptica», suponen que su mente puede llegar a conocer cuantos hechos caracterizan una determinada situación y que pueden, a partir de esta clase de conocimiento, estructurar un orden social ideal (1978 [1973], vol. 1: 30).

En nuestros días esta confrontación se repite y ha bastado que se volviera a producir una fortísima recesión económica que pocos esperaban para que comiencen a escucharse voces que nos hablan de refundar el capitalismo o del retorno de Keynes. No hace mucho, Mark Blaug (2001), uno de los mejores conocedores de la historia del pensamiento económico moderno, nos recordaba que los planes de estudios universitarios, a partir de la II Guerra Mundial han venido concediendo cada vez menos importancia a la historia del pensamiento, que algunos consideran una antigualla. Es claro que esto es una fantasía porque no existe ninguna idea, ya sea en la ciencia de la Economía, la Física, la Química, la Biología, la Filosofía o las Matemáticas, que pueda entenderse en toda su amplitud si no la concebimos como el resultado de un proceso de desarrollo intelectual que este libro de Skousen ayuda a esclarecer de una forma extraordinariamente amena.

Sin duda, es en el campo de la teoría del dinero donde los economistas se van a ver obligados a realizar, en lo venidero, un esfuerzo mayor. Antaño tuvo que ser Eugen Böhm-Bawerk el que diera el golpe de gracia al reto de Karl Marx. Pero cuando ya nadie solvente, salvo los agitadores, sostiene que la Humanidad esté necesariamente abocada a vivir en la miseria, se sigue cuestionando que el sistema de economía de mercado posea los resortes apropiados para crecer sin experimentar recesiones como la que hoy nos visita de nuevo. Por fortuna, y gracias a los esfuerzos de Milton Friedman para convencer a la profesión de que la inflación es un fenómeno estrictamente monetario y de que la severidad y la duración de la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX se debieron a los errores de la Reserva Federal, hemos podido, en nuestros días, restablecer momentáneamente la confianza en nuestro sistema bancario. Y digo momentáneamente porque queda por ver si los bancos centrales consiguen retirar del mercado la enorme cantidad de liquidez que se ha tenido que generar para restablecer esa confianza.

Friedrich Hayek, en la última de sus obras escritas, afirmaba que «pocos se atreverán hoy a defender que, a nivel internacional, el funcionamiento de nuestras *valutas* haya mejorado en los últimos setenta años» (1997 [1988]: 322). Tanto Milton Friedman como Anna J. Schwartz, aun reconociendo que la intervención gubernamental en materia monetaria no se puede decir que haya servido siempre

para promover el bienestar social (1987 [1986]: 292), no secundaron nunca la proposición de Hayek (1976) de abolir el «curso legal» del dinero-papel y el monopolio gubernamental de emisión de billetes de banco o, lo que viene a ser lo mismo, el papel que desempeñan los actuales bancos centrales como creadores de «dinero externo» en los sistemas bancarios nacionales.

Sin embargo, Friedman y Schwartz desconfiaban de un patrón fiduciario al que consideraban instalado, definitivamente, en el mundo, con el abandono por el dólar estadounidense de su paridad con el oro (1971), porque, como ya había advertido Irving Fisher, «el dinero de papel inconvertible casi invariablemente ha demostrado ser una maldición para el país que lo ha empleado» (1985 [1911]: 131).

Si el actual sistema de dinero fiduciario al que el mundo ha sido conducido por el intervencionismo gubernamental funciona de manera satisfactoria, sin ocasionar grandes inflaciones ni grandes depresiones, decían Friedman y Schwartz dirigiéndose a Hayek y sus seguidores, el planteamiento de reformas monetarias de largo alcance tendrá escaso efecto en el curso de los acontecimientos. No obstante, ambos economistas pensaban que la posibilidad de que no fuera de ese modo era muy real, «en especial si somos víctimas de la proposición de Fisher y esto [el dinero fiduciario] nos lleva a una gran inflación» (1987 [1986]: 313). Pero no ha sido una gran inflación, en el sentido convencional que venimos dando a este término, sino un pánico financiero global lo que nos está haciendo reflexionar.

Nos encontramos en una situación paradójica. Será difícil encontrar un sector más sometido a la injerencia gubernamental que el del dinero y la banca. Sin embargo, una persona muy considerada en el mundo judicial de los Estados Unidos, como es Richard Posner (2009), no ha vacilado en afirmar que la crisis actual es el resultado de las políticas liberalizadoras del sector financiero de las dos últimas décadas. En buena medida, esto puede que se deba a que la mayoría de los economistas y juristas de nuestro tiempo consideran que el «dinero» es una creación de la Ley.

Resulta que, una vez descartadas las esperanzas puestas en la planificación central de la economía, es el dinero el único bien o recurso que está sometido a una planificación estatal centralizada. Esto no tiene mucho sentido, pero desde Knut Wicksell (1898), pasando luego por J.M. Keynes, los economistas se han aferrado a la idea de que la libre competencia no tiene nada que hacer en la provisión de nuestro dinero. Decía el economista sueco: «Es una auténtica indignidad para nuestra generación que, sin ninguna causa apremiante, hayamos dejado el más importante de los factores económicos [el dinero] abandonado al más puro azar» (2000 [1898]: 273). Algunos años después, John Maynard Keynes vendría a corroborar

esto: un comité de expertos (un banco central) se encargaría de suministrarnos la cantidad de dinero que la economía necesita. Pero yo me pregunto: ¿qué clase de conocimientos deberán acumular estos expertos para realizar su tarea?

La historia del pensamiento económico nos puede ayudar a resolver esta situación paradójica. En el único ensayo que fue publicado en lengua inglesa por Carl Menger (1892), el gran economista austriaco observaba que desde tiempo inmemorial existe un fenómeno que ha atraído la atención de los filósofos sociales y de los economistas: el hecho de que primero ciertas mercancías y luego unas piezas acuñadas en oro, plata y otros metales o los instrumentos representativos de esas monedas, se convirtieran en medios universalmente aceptados. ¿Por qué las personas que llevan a cabo actividades económicas están dispuestas a aceptar ciertas mercancías que no precisan para la satisfacción de sus necesidades a cambio de los bienes que llevan al mercado? La respuesta que daba Menger se basaba en las grandes diferencias existentes entre las mercancías en cuanto a su aptitud para ser intercambiadas con facilidad por otras y al efecto escribía:

> La teoría monetaria necesita primero de una teoría de la capacidad que tienen los bienes para ser intercambiados por otros. Si captamos esto, estaremos en condiciones de entender por qué la capacidad, casi ilimitada, de intercambio del dinero es sólo un caso especial de un fenómeno genérico de la vida económica, las diferencias en la capacidad de intercambio de los bienes en general (párrafo final, sección III, del ensayo).

Los que consideran el estudio del pensamiento económico una antigualla probablemente consideren que leer hoy día a Menger es una pérdida de tiempo, pero les aseguro que el ensayo aquí citado —que no parece haber suscitado demasiada atención entre los economistas que a principios del siglo XX iniciaron la construcción de la moderna teoría monetaria— no tiene desperdicio.

Me pregunto si la teoría monetaria que se ha ido elaborando desde que Knut Wicksell formuló su hipótesis sobre el tipo natural de interés, para tratar de hacer frente a la enorme elasticidad que estábamos a punto de conseguir en la oferta de dinero, ha estado acertada al dejar completamente a un lado la teoría de Menger sobre el origen del dinero, y si no estará esa teoría monetaria que hemos construido, al margen de la teoría del valor de los bienes, en la génesis de los auges y las depresiones que venimos padeciendo.

Siempre he pensado que los estudios de Economía deberían estar incorporados ya en nuestras enseñanzas medias, pues no son más complejos que los que ya se

imparten allí de otras disciplinas científicas y el libro de Mark Skousen sería un excelente manual introductorio que contribuiría a eliminar uno de los defectos que tiene la enseñanza de la teoría económica en nuestras universidades, ya que rara vez los libros de texto aluden al proceso de formación de las teorías que se exponen.

José Antonio de Aguirre
Madrid, marzo de 2010

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blaug, M. (2001): «No History of Ideas. Please We're Economists». *Journal of Economic Perspectives,* invierno.

Fisher, I. (1911): *The Purchasing Power of Money*. A.M. Kelley Publishers, Fairfield 1985.

Friedman, M. y Schwartz, A. (1986): «Has Government Any Role in Money?», en Anna J. Schwartz (ed.), *Money in Historical Perspectives*. University of Chicago Press, Chicago 1987.

Hayek F. (1973): *Derecho, Legislación y Libertad.* Unión Editorial, Madrid 2006.

— (1976): *La Desnacionalización del Dinero,* en Obras completas, vol. VI. Unión Editorial, Madrid 2001.

— (1988): *La Fatal Arrogancia: Los errores del socialismo*, 3.ª edición en Obras Completas, vol. I. Unión Editorial, Madrid 2010.

Menger, C. (1892): «On the Origins of Money». *Economic Journal,* vol. II, pp. 239-55.

Posner, R. (2009): *A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and The Descent into Depression.* Harvard University Press.

Wicksell, K. (1892): *La Tasa del Interés y el Nivel de los Precios*. Ed. Aosta, Madrid 2000.

Agradecimientos

Ninguna obra es enteramente propia, y en el caso de ésta deseo dar las gracias especialmente a dos escritores por su influencia en ella: primero a John Chamberlain, por su libro pionero *Las Raíces del Capitalismo*, una explicación alentadora de las ideas económicas, y segundo a mi tío W. Cleon Skousen, que cambió mi pensamiento acerca de Adam Smith y sus profundas doctrinas sobre la mano invisible y la libertad natural. Mi mayor deseo sería poder lograr expresarme con idéntica maestría que la de estos dos autores.

A la hora de escribir una historia de las ideas es siempre vital buscar el consejo de las autoridades en la materia; por ello deseo expresar mi agradecimiento, además de a los ya enumerados, a las siguientes personas, que me ayudaron en la preparación de la primera edición: Gary Becker (Universidad de Chicago), Mark Blaug (Universidad de Ámsterdam), Don Boudreaux (George Mason University), William Breit (Trinity University), Eamonn Butler (Adam Smith Institute), Bruce Caldwell (Universidad de North Carolina), David Colander (Middlebury College), Peter Drucker (Claremont College), Richard Ebeling (Trinity College), Ken Elzinga (Universidad de Virginia), Milton Friedman (Hoover Institution), Roger Garrison (Universidad de Auburn), Robert Heilbroner (New School for Social Research), Robert Higgs (Independent Institute), Jesús Huerta de Soto (Universidad Rey Juan Carlos de Madrid), Steven Kates (Australian Chamber of Commerce), Greg Mankiw (Universidad de Harvard), Murray Rothbard (Universidad de Nevada en Las Vegas), Paul A. Samuelson (Massachusetts Institute of Technology, MIT), Robert Skidelsky y Erich Streissler (Universidad de Viena), Richard Swedberg (Universidad de Estocolmo), Ken Taylor (Rollins College) y Larry Wimmer (Brigham Young University). Me complace también expresar mi reconocimiento al personal de la Biblioteca Olin, en el Rollins College, y especialmente a Pat, Patti y Patricia.

Para la segunda edición, agradezco especialmente a Jeremy Siegel (Wharton School) y Roger Garrison (Auburn University) y, en fin, a Milton Friedman y Rob Bradley, Lynn Taylor, Mike Sharpe, Elizabeth Granda y M.E. Sharpe, que han mostrado su apoyo incondicional a la publicación de esta nueva edición. Gracias también

a los meticulosos esfuerzos del equipo de producción, incluidas la directora de la edición, Angela Piliouras, y Debra E. Soled.

Por último, quiero dar las gracias a mi esposa, Jo Ann, que se ocupó de revisar la nueva edición, corrigiendo y mejorando el estilo en todos los aspectos de esta segunda edición y poniendo al servicio de esta tarea su ánimo omnipresente y su vigorosa pluma.

Introducción

> Les contaré un secreto. Se supone que los economistas tienen que ser secos como el polvo, compañeros lúgubres. Esto es completamente erróneo, lo contrario es lo acertado.
>
> PAUL SAMUELSON (1966: 1408)

La historia del análisis económico moderno es la de una sutil intriga que cabe equiparar a la de las mejores novelas históricas. Es la historia de la búsqueda por los seres humanos de la riqueza, la prosperidad y el mejor modelo económico que satisfaga las necesidades de la gente corriente.

El protagonista principal es Adam Smith, un muchacho de la Ilustración Escocesa y de la filosofía que la caracteriza, el sistema auto-regulador de la libertad natural y la competencia. Nuestro héroe se ha visto sometido a lo largo de doscientos años de la historia del análisis económico a innumerables avatares, unas veces triunfantes y otras trágicos, pero parece tener siete vidas y siempre se recupera.

UNA RÁPIDA OJEADA

La intriga se inicia con un acontecimiento extraordinario, cuando un editor de Londres imprime la monumental obra de Adam Smith *La Riqueza de las Naciones,* un auténtico bombazo intelectual que se escuchó en todo el mundo. La cautivadora filosofía de Adam Smith de la libertad natural y la mano invisible se convirtió en el núcleo característico del análisis económico moderno cuando la revolución industrial y la libertad política irrumpieron en la escena para crear una era de crecimiento económico y prosperidad en la riqueza a lo largo de los dos siglos siguientes. El modelo de prosperidad de la Ilustración Escocesa se difundió con rapidez a Francia

(por medio de J.B. Say y Bastiat), a los Estados Unidos (por medio de Jefferson) y al resto del mundo occidental.

Sin embargo, la visión optimista de Adam Smith fue casi de inmediato desafiada por Robert Malthus y David Ricardo, dos estudiosos rigurosos que formulan la lúgubre doctrina de la ley de hierro de los salarios de subsistencia y la miseria permanente de la clase trabajadora. Estas predicciones pesimistas fueron corroboradas y seguidas por John Stuart Mill, que vaciló entre la libertad y el socialismo en el momento en que las utopías comunitaristas alcanzaban su cima de popularidad. Entonces, en medio de la revolución industrial del siglo XIX, Karl Marx entra repentinamente en escena hablando de la explotación y la alienación de los trabajadores industriales y hunde la teoría económica en una nueva era de oscuridad. El auge del socialismo sería el mayor desafío al que tendría que enfrentarse el capitalismo liberal de Smith a lo largo del siglo siguiente.

LA REVOLUCIÓN MARGINAL

Por fortuna, una nueva idea hizo aparición para contrarrestar las oscuras fuerzas de la ingeniería social. La revolución «marginal» vino a revitalizar el núcleo del modelo de la mano invisible de Adam Smith. Esto se produjo a comienzos de la década de 1870 a partir de tres obras debidas a la reflexión de Carl Menger en Austria, Leon Walras en Suiza y William Stanley Jevons en Inglaterra. Eugen von Böhm-Bawerk, un seguidor de Menger, fue el primer economista en abordar la obra de Marx haciendo una crítica devastadora de su teoría del valor trabajo y la explotación. A través de los libros de texto de Alfred Marshall en Inglaterra y Frank Taussig e Irving Fisher en los Estados Unidos, el modelo smithiano de análisis económico quedó restablecido. De esta forma fue posible iniciar un contraataque efectivo frente al movimiento socialista en ascenso. La Economía Científica había alcanzado su mayoría de edad.

No obstante, los últimos años del siglo XIX fueron una época en la que vieron la luz los grandes consorcios económicos, como los de Carnegie y Rockefeller. Los institucionalistas norteamericanos, con Thorstein Veblen a la cabeza, agitaron entonces a las masas con sus denuncias del gasto escandaloso y los poderes de monopolio, mientras el sociólogo alemán Max Weber se ocupaba de poner de manifiesto los fundamentos religiosos del capitalismo.

KEYNES Y LA GRAN DEPRESIÓN

Pero el mayor desastre para el capitalismo de mercado libre de Adam Smith se produjo en 1929 con el hundimiento de la Bolsa y la iniciación de la Gran Depresión de la década de 1930. Los economistas neoclásicos habían sabido esclarecer todos los matices de las leyes de la oferta y la demanda, pero habían fracasado a la hora de desvelar los misterios del dinero, la conexión monetaria y la relación vital entre la macroeconomía y la microeconomía. El gran profesor de la Universidad de Yale Irving Fisher, hizo denodados intentos para esclarecer ese eslabón perdido entre la micro y la macroeconomía a comienzos del siglo XX, y el economista austriaco Ludwig von Mises, apoyándose en la penetrante obra del economista sueco Knut Wicksell, cubrió finalmente esta laguna en su *Teoría del Dinero y el Crédito.* Pero las doctrinas Mises-Wicksell no arraigaron ni en los círculos académicos ni en los despachos ministeriales, y a comienzos de la década de los treinta del siglo pasado los bancos quebraron, los negocios entraron en bancarrota y millones de trabajadores clamaron por un salario que les permitiera sobrevivir, mientras los gobiernos de todo el mundo trataban de superar una larga década de pesadilla financiera.

¿Quién salvaría al capitalismo? Los bandos en liza estaban claramente delimitados: de un lado, los que defendían las políticas económicas liberales y del otro los marxistas y socialistas, que exigían un cambio revolucionario que derribase el viejo orden capitalista. Y en medio de este conflicto intelectual hizo su aparición John Maynard Keynes, el economista salvador. Este prohombre de Cambridge propuso un nuevo y sofisticado modelo basado en la «inestabilidad financiera intrínseca» del sistema capitalista. La «nueva teoría económica» exigía la intervención gubernamental en el campo de la política fiscal y monetaria para estabilizar la economía de mercado. Sin embargo, a diferencia de su principal rival, el marxismo, el modelo keynesiano no requería la nacionalización ni la supresión de los mecanismos de adaptación microeconómica de la oferta y la demanda. El modelo clásico fundado en el ahorro, los presupuestos públicos equilibrados, los impuestos bajos y el patrón-oro queda relegado a los periodos de pleno empleo de los recursos económicos. Pero en tanto la economía se encontrara en recesión y desempleo, la prescripción keynesiana era estimular el consumo, incurrir en déficit presupuestarios mediante el incremento de los gastos públicos, aumentar los impuestos y su progresividad, y prescindir del patrón-oro, sentando las bases de un sistema monetario plenamente fiduciario. Esto se consideró entonces la solución ideal y muy pronto los profesores de Economía pusieron manos a la obra de formalizar todo esto de una manera coherente. El mayor éxito en la tarea correspondió

al libro de texto del joven y prodigioso profesor del MIT Paul Samuelson, donde se enseñaba a los estudiantes toda una serie de instrumentos de análisis nuevos: el multiplicador, la propensión marginal a consumir, la paradoja del ahorro, la demanda agregada y su conocida fórmula $C + I + G$. La teoría económica keynesiana reflejaba el alto nivel que había alcanzado la teorización de la macroeconomía y la construcción de modelos matemáticos que utilizaban magnitudes agregadas.

EL RETORNO A LA ECONOMÍA DE MERCADO

El capítulo final de nuestra historia se inicia después de la Segunda Guerra Mundial. Como consecuencia de la contrarrevolución monetarista, dirigida desde la Universidad de Chicago por Milton Friedman, los economistas comienzan a centrar su atención cada vez más en los efectos desestabilizadores de las políticas macroeconómicas de los gobiernos. Friedman, basándose más en el trabajo empírico que en la construcción teórica abstracta, demostró de qué manera la Reserva Federal, una creación del gobierno, fue la principal responsable de provocar la Gran Depresión. La instrumentación de una política monetaria estable permitiría que el modelo de economía de libre mercado auto-regulable que concibiera Adam Smith podía devolvernos la prosperidad y florecer de nuevo. Pronto otras escuelas de pensamiento de parecida línea como los austriacos, la de expectativas racionales o las del análisis de la oferta, desafiaron la monolítica construcción keynesiana.

El triunfo del mercado alcanzaba su cenit con el colapso del sistema económico de la Unión Soviética a comienzos de los años noventa. Los economistas austriacos Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek habían predicho la desaparición de la planificación socialista central durante años, y ahora finalmente esa predicción se cumplía. El fracaso del paradigma socialista era el preludio de una nueva era de comercio libre, desnacionalizaciones y privatizaciones en todo el mundo.

Nuestra historia del análisis económico moderno finaliza aquí con una observación optimista incluso cuando todavía se siguen librando batallas acerca de la política económica a seguir frente a las crisis financieras, las incertidumbres y la globalización. Pero éstas son sólo escaramuzas, no guerras a gran escala. En muchos sentidos, este capítulo final del análisis económico moderno simboliza el fin de la larga batalla entre dos paradigmas, liberalismo económico *versus* intervencionismo socialista, y todo parece indicar que el capitalismo sin trabas que concibiera Adam Smith está ganando esa batalla cuando entramos en un nuevo milenio.

VIDAS TÓRRIDAS Y EXTRAÑAS

Sin embargo, nuestra historia no se ciñe a las ideas en conflicto. Es también la sorprendente historia de unos visionarios indolentes, malos escritores académicos, charlatanes oportunistas y maniáticos de la autoridad. Las vidas de los economistas son a menudo tan sorprendentes y extrañas como las de la mayoría de los famosos. En esta página encontrará usted la historia de:

— Un profesor de filosofía moral que enterró sus ropas y sus escritos antes de morir.
— Un economista de Cambridge que pudo haber sido un agente secreto de la Unión Soviética durante la Segunda Guerra Mundial.
— Un revolucionario, cuya renta se encontraba entre el 5 por ciento de las rentas más altas de Europa, que constantemente estaba pidiendo dinero y especulando salvajemente en la Bolsa.
— Un asesor del gobierno que estaba fascinado con las palmas de la mano de las personas y que hacía predicciones estudiando las de sus amigos.
— Un multimillonario que lo perdió todo en el hundimiento de la Bolsa de 1929.
— Un rico economista que fue asesinado en casa por su mayordomo.
— Un pensador que exigió que su cuerpo se exhibiera embalsamado en el University College de Londres.
— Un economista liberal que inventó el sistema de retención fiscal en la fuente de los impuestos sobre la renta.
— Un economista que se pasó dos meses en la cárcel, acusado de blasfemar contra la Virgen María.
— Un filósofo que aprendió griego a los cuatro años y sufrió un colapso mental cuando tenía veinte.
— Un economista al que se le antojó convertirse momentáneamente en asesor oficioso del dictador italiano Benito Mussolini.
— Un famoso ministro de Hacienda que paseaba por las calles principales de Viena en un carricoche con dos prostitutas a cada lado y que llegó a ser presidente de la Asociación de Economistas Americanos.
— Un profesor europeo que estaba decidido a no utilizar diagramas o gráficos de ninguna clase en sus voluminosos escritos y que no se licenció hasta los 57 años.

Bienvenidos, pues, al extraño mundo de los economistas académicos. ¿Por qué estudiar la vida de los economistas y no sólo sus ideas? Sería injusto descartar las

teorías de un filósofo simplemente porque ha sido un mal marido o un borracho. Podemos encontrar reprobable la vida de Karl Marx, pero esto no quiere decir que sus teorías de la alienación y explotación del trabajador sean erróneas. Las ideas son meritorias o erróneas por sí mismas y no en base al comportamiento de quien las concibió. No obstante, estudiamos y enjuiciamos las acciones de nuestros héroes y villanos no para aprobar o desaprobar sus teorías, sino para comprenderlas mejor y saber por qué dijeron lo que dijeron.

La historia del pensamiento económico no se suele enseñar de esta forma, pero este libro no es una historia normal. Es, francamente, una historia en ocasiones irreverente, otras humorística o apasionada, y a menudo bastante opinable, de la vida y teorías de economistas famosos desde Adam Smith y Karl Marx hasta John Maynard Keynes y Milton Friedman.

Para estimular a los lectores he añadido una variedad de informaciones incidentales, incluyendo fotografías, diagramas, comentarios en recuadros e incluso una selección de música clásica que considero apropiada para cada uno de los capítulos de la obra.

LA NECESIDAD DE UNA NUEVA HISTORIA

Pero el libro es algo más que una colección de bosquejos biográficos e ideas radicales. Escribí este libro en parte como consecuencia de una frustración. Una de las asignaturas más decepcionantes que cursé durante mi licenciatura fue la Historia del Pensamiento Económico. El curso era aburrido, el libro de texto insípido, las vidas de los economistas parecían no tener interés alguno e incluso los estudiantes con mejor calificación se iban de la clase preguntándose si los economistas estaban en sus cabales. Aquello no era de ninguna forma lo que Paul Samuelson prometía en la cita con la que abrimos esta introducción. A los estudiantes se les presentaban una amplia variedad de escuelas de pensamiento —neoclásica, keynesiana, monetarista, austriaca, institucionalista, marxista, de los aspectos de la oferta, etc.— sin esfuerzo alguno por determinar la veracidad de sus teorías y de qué manera se relacionaban unas con otras. En resumen, los estudiantes al final nos encontramos como embobados en una situación de aturdimiento.

La mayoría de los estudiantes probablemente coincidirían con Adam Smith, el fundador del análisis económico moderno, que se mofaba de los profesores que tenían sólo un ligero conocimiento de la disciplina y terminaban diciendo cosas

«disparatadas, absurdas o ridículas». Smith observaba en *La Riqueza de las Naciones:* «Tiene que ser decepcionante para un profesor contemplar cómo una buena parte de sus estudiantes abandonan sus clases o tal vez asisten a ellas con señales claras de desinterés, desprecio y burla» (1965 [1776]: 720).

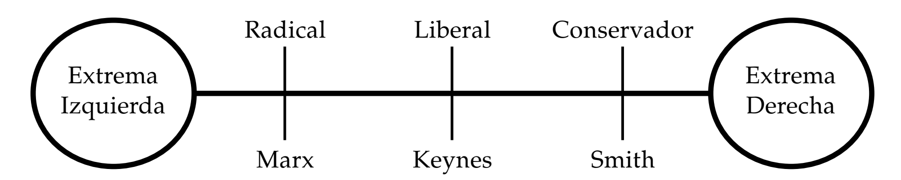
¿Por qué la profesión de los economistas sufre esa clase de propensión a la confusión? La razón fundamental es que la historia del análisis económico se expone tradicionalmente de una forma desarticulada y accidental. En cierto sentido, no es en absoluto una historia. No hay un hilo conductor ni un argumento, y ni tan siquiera una única figura heroica. Se presenta a los economistas uno detrás de otro en cada una de las páginas de la historia junto a una explicación de su vida y contribuciones, y poco más. Cada uno de ellos constituye una figura aislada y solitaria en el panorama de las ideas. A las historias del análisis económico de nuestro tiempo les falta un hilo conductor veraz, un enfoque coherente que permita al estudiante considerar cuándo un descuidado o complicado escritor académico está abriéndose camino en una senda estrecha y angosta.

Mi enfoque es diferente. Les voy a contar ahora de qué manera se fue construyendo el análisis económico moderno, de ahí el título de la obra, *La formación de la Teoría Económica Moderna.* El arquitecto del edificio fue Adam Smith. Muchos otros, como Menger, Marshall y Friedman, reforzaron sus pilares, lo remodelaron allí donde era necesario y le añadieron habitaciones. Algunos, como Veblen y Galbraith, fueron unos pesimistas que despreciaban el edificio que se estaba construyendo y retrasaron su edificación. Otros, como Keynes, intentaron reconstruirlo cuando su construcción estaba en camino de completarse. Por último, hubo radicales, como Marx, que deseaban demolerlo y edificar otro nuevo. Los críticos de la obra no la atacaron en vano. Sus asaltos forzaban a los constructores del análisis neoclásico moderno a volver a examinar sus fundamentos y diseñar nuevos planos. El resultado fue una teoría económica renovada, mejor y más elástica.

Al final, la construcción está casi terminada cuando iniciamos el siglo XXI. No es una estructura perfecta, hay mucho trabajo por hacer, pero lo que se ha edificado es digno de admiración. Millones de personas en todo el mundo han experimentado la fuerza del análisis económico neoclásico, la casa que Adam Smith construye. De hecho, la teoría económica ha ejercido su impacto en otras muchas disciplinas, la historia, el derecho, la política y las finanzas, por citar sólo unas pocas, de forma que los críticos han dejado de hablar, como en el periodo clásico, de la «ciencia triste», y ahora hablan, no sin prevención, de la «ciencia imperial» (véase capítulo 17).

FIGURA A

El enfoque del péndulo para valorar las teorías económicas que compiten



Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Maier y White (1998: 42).

UNA HISTORIA PENDULAR *VERSUS* JERÁRQUICA: ¿QUÉ ES MEJOR?

Históricamente ha habido dos enfoques a la hora de escribir acerca de la vida y las ideas de los economistas, el pendular y el monolítico.

En el enfoque pendular, el historiador clasifica al economista a lo largo del espectro político desde la extrema izquierda a la extrema derecha. La historia del análisis económico va oscilando de un extremo al otro o puede quedar detenida en el medio, dependiendo del economista y de la época. El diagrama anterior ilustra esta clase de enfoque.

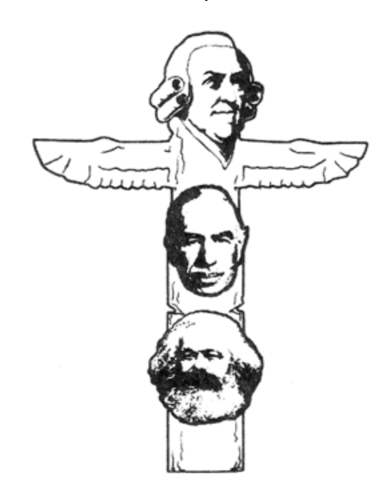
El problema de este enfoque pendular es que Karl Marx y Adam Smith son tratados como iguales, en los dos casos son considerados como «extremistas», de manera que ninguna de sus posiciones es razonable. De esta forma la posición central y moderada de John Maynard Keynes pasa a ser considerada como la más equilibrada e ideal. Un péndulo que experimenta oscilaciones pero que al final termina descansando en un punto medio entre los dos extremos. ¿Pero es éste el mejor modo de abrirse camino?

Yo prefiero una alternativa más audaz, a la que llamaría «integral» o «jerárquica» (*totem-pole*). En el folclore indio, la mayoría de los jefes están colocados en la cima de un tótem, con los jefes importantes pero de menor categoría debajo. Si el objetivo es descubrir qué economista nos garantiza el máximo de libertades y de crecimiento económico (nivel de vida creciente), este economista debe ocupar la cima del tótem. Otros que aconsejan o defienden un grado menor de libertades, y cuyas políticas económicas generan un crecimiento más lento, deberían ser colocados por debajo. En lugar de comparar los economistas de manera horizontal sobre un péndulo o espectro, deberíamos clasificarlos desde arriba, en la cima, hasta

abajo, de acuerdo con ese criterio de medición que combina libertades políticas y crecimiento económico. Utilizando este criterio hemos dibujado la figura que sigue a continuación:

Figura B

El enfoque jerárquico:
Tres grandes economistas (Smith, Keynes y Marx) clasificados conforme a los criterios de libertad y crecimiento económico



Adam Smith defendía el máximo de libertad económica, en lo que hace a la conducta de las personas y las empresas, y la mínima intervención macroeconómica del Estado. Los países que han ajustado su senda de desarrollo de la forma más aproximada posible a los principios del capitalismo liberal que vislumbrara Adam Smith han logrado alcanzar los niveles de vida más altos. El que sigue en la clasificación jerárquica es Keynes. Él apoyó las libertades políticas, pero con frecuencia respaldaba la intervención macroeconómica activa y la nacionalización de la inversión. Su fórmula de un sector público importante proporciona un crecimiento económico más lento aunque más estable. La posición de abajo en el tótem la ocupa Karl Marx, que defendía una economía dirigida férreamente a todos los niveles. Históricamente, los regímenes socialistas con economías planificadas centralmente han dado unos resultados enormemente inferiores a los que ofrecen las economías descentralizadas de mercado, y esto, sin tener en cuenta su desprecio de las libertades políticas, es más que suficiente para determinar su clasificación.

Pocos lectores permanecerán incrédulos acerca de los puntos de vista que presento en el libro. Ustedes pueden no coincidir conmigo en el alcance de las valoraciones que hago de unos y otros, pero sólo he intentado ser coherente con el enfoque jerárquico que preside todo el libro.

LOS BIÓGRAFOS RECIENTES MEJORAN LA HISTORIA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

La historia del análisis económico se ha visto muy mejorada por algunas excelentes biografías que se han publicado últimamente. Hasta hace poco, el único sobre el que se habían escrito numerosas biografías era Karl Marx. De hecho, la cantidad de materiales sobre la vida de Marx es todo un desafío y resulta abrumadora. Hay hasta una biografía completa de su hija Eleanor. Pero hay poco escrito sobre la vida de otros economistas como Adam Smith, Alfred Marshall o Irving Fisher. Ahora bien, esto está cambiando lentamente pero sin duda. Los nuevos biógrafos están profundizando, estudiando la correspondencia particular y los manuscritos no publicados, y entrevistando a los contemporáneos si es que viven. Los trabajos que expongo a continuación representan el futuro: la biografía de J.M. Keynes de Robert Skidelsky (1992), la de Schumpeter de Richard Swedberg (1991), la de Irving Fisher de Robert Loring Allen (1993), la de Alfred Marshall, *A Soaring Eagle*, de Peter Groenewegen (1995), y la de John Stuart Mill de William Stafford (1998). Cabe esperar que en el futuro se publiquen más biografías en profundidad de esta clase.

¿ANÁLISIS ECONÓMICO SÓLO EN OCCIDENTE?

Después de dar mi curso sobre Historia del Análisis Económico, uno de mis estudiantes me preguntó: «¿Hay sólo economistas famosos en Occidente?». Se había dado cuenta correctamente de que hasta ahora eran occidentales los que tradicionalmente habían dominado e incluso monopolizado la historia del pensamiento económico. Esta situación tiene una doble explicación. El progreso económico se hizo en Occidente con la Revolución Industrial y el análisis económico que se practica en Occidente ha dedicado mucha atención a analizar directamente los problemas que se presentan en Asia, África y América Latina durante el siglo XX. Si toma

usted cualquier libro de historia del pensamiento económico moderno editado en Japón, India o Argentina comprobará la influencia dominante de Smith, Keynes y Marx.

El análisis económico no occidental ha progresado a lo largo del tiempo pero rara vez ha estado asociado con el progreso material de un modo significativo. Max Weber observó esto en su estudio de la economía y la religión en todo el mundo. E.F. Schumacher, en su siempre popular obra *Small is Beautiful* (1973), tiene un capítulo famoso dedicado al «Análisis Económico Budista» y allí explica el fracaso del budismo a la hora de alcanzar la prosperidad material. De acuerdo con Schumacher, el budismo tradicional rechaza la maquinaria que ahorra trabajo, las cadenas de montaje, las grandes corporaciones multinacionales, el comercio exterior y la sociedad de consumo (Schumacher 1973: 44-51).

Hay excelentes economistas no occidentales y su prestigio es ascendente a medida que Asia se desarrolla. Amartya Sen (India) y Michio Morishima (Japón) son dos ejemplos magníficos. El libro *Human Capitalism* (1991), de Robert Ozaki, explica cómo Occidente puede aprender del Este a gestionar mejor las relaciones entre las empresas y los trabajadores, pero es sólo una obra; en la construcción del análisis económico moderno el centro de atención fundamental tienen que ser aquellos que dieron lugar con sus aportaciones a movimientos o impulsos que resultaron fundamentales.

¿POR QUÉ SE ESCRIBIÓ ESTE LIBRO?

Antes de iniciar nuestras andanzas les voy a contar una historieta importante para comprender la razón de escribir el libro. En 1980 encargué al economista libertario Murray N. Rothbard escribir una obra alternativa al *The Worldly Philosophers* de Robert Heilbroner (1999), una pequeña historia muy popular de la que se habían vendido más de cuatro millones de ejemplares, bien escrita pero cuyo contenido y contexto izquierdista dejaban mucho que desear. Heilbroner se había centrado en el pensamiento económico de los socialistas, marxistas y keynesianos y dedicaba poco espacio a la economía de mercado libre y a los seguidores de Adam Smith. Por ejemplo, Heilbroner ignoraba esencialmente a Say y Bastiat y su escuela de *laissez-faire,* la escuela monetarista de Fisher y Friedman y la austriaca de Mises y Hayek. Estaba claro que se precisaba una historia más equilibrada. Rothbard aceptó mi propuesta con entusiasmo, incluido un anticipo de 20.000 dólares. Le pedí varias

cosas en nuestro contrato: que la obra debía ser comprensible para el público lego en la materia; que, como el libro de Heilbroner, debía tener una docena de capítulos, comenzando con Adam Smith y terminando en nuestros días; que no debería exceder las 300 páginas y que debería estar terminado en un año. Rothbard y yo firmamos el contrato.

Pasó un año, dos, tres años, y el manuscrito no se terminaba, tampoco tenía 300 páginas y, desde luego, no estaba escribiendo para un lego en la materia. Rothbard estaba escribiendo una historia como la de Schumpeter, voluminosa y densa, para profesionales de la disciplina y estudiantes adelantados. Schumpeter, el iconoclasta profesor de Harvard, había iniciado un trabajo que acabaría teniendo 1.260 páginas. Rothbard había comenzado en los griegos, había seguido lentamente hasta llegar a los escolásticos y los ilustrados, y en el capítulo 16 se ocupaba de Adam Smith. Yo era un gran admirador de Rothbard como economista iconoclasta e historiador radical, pero esto no era lo que había contratado con él. Después de muchas idas y venidas, y cansado de esperar, le pregunté si había llegado a Marx y le envié una copia de una manifestación de Schumpeter en una entrevista en el *Harvard Crimson* en 1944: «Mi programa de investigación es muy largo y mi vida muy corta. Mi *Historia del Análisis Económico* avanza penosamente y estoy siempre cazando otras liebres» (Swedberg 1991: 167). Esto me recordó a Rothbard abriéndose paso lentamente por la historia.

Quince años después (1995), Edward Elgar publicó los dos primeros volúmenes de su historia, *El Pensamiento Económico antes de Adam Smith* (556 pp.) y el *Análisis Económico Clásico* (528 pp.). El segundo volumen de Rothbard acaba en Marx. He disfrutado estudiando, estimulando y, en ocasiones, haciendo observaciones críticas al trabajo de Rothbard, en especial su negativa valoración de Adam Smith, pero nunca concluyó su tarea.

Con frecuencia comentaba a mis amigos que Rothbard estaba escribiendo un tomo schumpeteriano, lo que quería decir que probablemente moriría antes de acabarlo, pues le estaba llevando mucho tiempo. Después de la muerte de Schumpeter, en 1950, su devota esposa, Elizabeth, trató de completar su manuscrito para publicarlo, pero esto también llevó bastante tiempo y al final sus colegas de Harvard consiguieron reunirlo todo y publicarlo (1954).

Lamentablemente, mi profecía se cumplió. Rothbard murió de repente de un ataque al corazón, cuando sólo tenía 65 años; pocas semanas antes habían aparecido las primeras copias de sus dos volúmenes. Él nunca consiguió acabar los restantes.

Uno de los motivos para escribir esta obra, *La Formación de la Teoría Económica Moderna,* fue hacer algo que se pareciese a lo que yo había pedido a Rothbard que hiciera. Ahora bien, la casa la tenemos aquí ya concluida, pero veinte años después de lo que yo hubiera querido.

MARK SKOUSEN

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Allen, Robert Loring (1993): *Irving Fisher: A Biography*. Cambridge: Blackwell.

Groenewegan, Peter (1995): *A Soaring Eagle: Alfred Marshall 1842-1924.* Cheltenham: Edward Elgar.

Heilbroner, Robert L. (1999 [1953]): *The Worldly Philosophers,* 7.ª ed. Nueva York: Simon & Schuster.

Ozaki, Robert (1991): *Human Capitalism.* Nueva York: Kodansha International.

Maier, Mark y White, Steven (1998): *The First Chapter: Foundations of Economic History and the History of Economic Thought*, 3.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Samuelson, Paul A. (1966): *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson,* vol. 2. Cambridge, MA: MIT Press.

Schumacher, E.F. (1973): *Small Is Beautiful.* Londres: Penguin.

Skidelsky, Robert (1992): *John Maynard Keynes: Economist as Savior 1920-1937*. Londres: Macmillan.

Smith, Adam (1965 [1776]): *The Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library [trad. esp. *La Riqueza de las Naciones*, Tecnos, Madrid 2009].

Stafford, William (1998): *John Stuart Mill*. Londres: Macmillan.

Swedberg, Richard (1991): *Schumpeter: A Biography*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Capítulo 1

Todo comenzó con Adam Smith

> Adam Smith fue un radical y un revolucionario en su tiempo lo mismo que quienes predicamos en nuestros días la libertad económica.
>
> MILTON FRIEDMAN (Glahe 1978: 7)

La historia del análisis económico moderno comenzó en 1776. Antes de tan famosa fecha, seis mil años de historia escrita habían transcurrido sin que se publicase una obra seminal sobre este tema que, en la práctica, ocupaba cada hora de vigilia de casi todos los seres humanos: ganarse la vida.

Durante siglos y milenios, desde la época de Roma, pasando por toda la Edad Media y el Renacimiento, los seres humanos se las vieron y desearon para sobrevivir, trabajando con el sudor de su frente para, a lo sumo, conseguir mantenerse vivos. Constantemente tenían que estar en guardia para evitar una muerte prematura, para escapar a la enfermedad, el hambre, la guerra... o a los salarios de mera subsistencia. Tan sólo unos pocos afortunados, fundamentalmente los gobernantes y los aristócratas, vivían una existencia de ocio e incluso para los modernos patrones esta vida era un tanto rara. Los salarios reales per cápita eran virtualmente los mismos año tras año, década tras década. Durante esta época, cuando el promedio de vida era de cuarenta años, el escritor inglés Thomas Hobbes calificó correctamente la vida de los seres humanos de «solitaria, pobre, sucia, brutal y breve» (1996 [1651]: 84).

♬ Selección musical para este capítulo: «Fanfarria para el Hombre Corriente» de Aaron Copland

UN AÑO PROFÉTICO: 1776

Entonces llegó 1776, cuando la esperanza y las expectativas de mejora se extendieron a los trabajadores corrientes por vez primera. Fue un periodo conocido con el nombre de la Ilustración, lo que en la lengua francesa se conoció como la Edad de las Luces (*l'Âge des lumières*). Por vez primera en la historia, los trabajadores esperaron con satisfacción lograr un mínimo de alimentos, cobijo y vestido. Incluso el té, un artículo de lujo hasta entonces, llegó a convertirse en una bebida corriente.

La celebración de la Declaración de Independencia de los Estados Unidos de América el 4 de julio fue uno de los muchos acontecimientos significativos que se celebraron el año 1776. Imitando a John Locke, Thomas Jefferson proclamó «la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad» como derechos inalienables, estableciendo así el marco legal para una nación que llegaría a convertirse en el mayor poder económico del planeta y el fundamento constitucional de la libertad, que sería imitado por el resto de los países.

APARECE UN LIBRO MEMORABLE

Cuatro meses antes, en la madre patria, Inglaterra, al otro lado del Atlántico, se había publicado una obra memorable. El 9 de marzo de 1776, los impresores británicos William Strahan y Thomas Cadell publican una obra de mil páginas, en dos volúmenes, titulada *Una Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones.* Era un libro voluminoso con un título largo y que estaba destinado a causar un impacto enorme en todo el mundo. El autor era el doctor Adam Smith, un tranquilo y distraído profesor que enseñaba Filosofía Moral en la Universidad de Glasgow.

La Riqueza de las Naciones fue el arranque de un movimiento intelectual que iba a ser escuchado en todo el mundo. Adam Smith, un hijo de la Ilustración escocesa, había puesto sobre el papel una fórmula universal para conseguir la prosperidad y la independencia financiera que, en el transcurso del siglo siguiente, revolucionaría la forma en que los ciudadanos y sus líderes pensaban y practicaban la economía de mercado. Su publicación prometía un nuevo mundo —un mundo de riqueza abundante que iba más allá de la mera acumulación de oro y plata—, y prometía ese mundo para todos, no sólo para las clases adineradas y los gobernantes sino también para todos los seres humanos. *La Riqueza de las Naciones* ofrecía una fórmula universal al trabajador para conseguir liberarse de las penalidades a las

ILUSTRACIÓN 1.1

Grabado conmemorativo de Adam Smith, 1790
«Solo soy bello en mis libros»



Reproducido con permiso de la Glasgow University Library.

que estaba encadenado en aquel mundo brutal que había descrito Hobbes. En suma, *La Riqueza de las Naciones* constituía una declaración de independencia para el mundo del trabajo y la economía.

Ciertas fechas constituyen hitos históricos para la humanidad. El año 1776 es uno de ellos. En ese año profético se proclaman dos libertades vitales, la libertad política y la libertad de empresa, y las dos contribuyen a asentar el movimiento de la Revolución Industrial. No fue, por tanto, una casualidad que la economía mundial

iniciase entonces un proceso de crecimiento económico inédito hasta entonces y que llega a nuestros días (Figura 1.1).

FIGURA 1.1

El ascenso en la renta real per cápita, Reino Unido, 1100-1995

Cortesía de Larry Wimmer, Brigham Young University.

LA IMPORTANCIA DE LA ILUSTRACIÓN

El año 1776 tiene relevancia también por otras razones. Por ejemplo, fue el año en que aparece el primer volumen del clásico de Edward Gibbon *Historia de la decadencia y caída del Imperio Romano* (1776-88). Gibbon fue el principal defensor de la Ilustración en el siglo XVIII, que promueve la fe ilimitada en la ciencia, la razón y el individualismo económico reemplazando al fanatismo religioso, la superstición y el poder aristocrático.

Para Smith 1776 fue también un año importante por razones personales. Fallece su íntimo amigo David Hume, un prolífico filósofo que ejerció una enorme influencia sobre Adam Smith. (Ver el apéndice a este capítulo sobre «Los Pre-Adamitas»). Como Smith, también fue un líder de la Ilustración escocesa y partidario de la civilización comercial y de la libertad económica.

LAS RESONANCIAS DEL PROGRESO ECONÓMICO

Durante siglos la media de los salarios reales y el nivel de vida se habían estancado, mientras casi mil millones de personas se esforzaban contra las duras realidades de la vida diaria. De repente, a principios del siglo XIX, pocos años después de la Guerra de Independencia de Estados Unidos y de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, el mundo occidental comenzó a prosperar como nunca lo había hecho hasta entonces. El telar mecánico, la hiladora de múltiples husos y la máquina de vapor fueron los primeros de numerosos inventos que supusieron un ahorro de tiempo y dinero para los hombres de negocios emprendedores y para el ciudadano medio. La revolución industrial estaba empezando a desarrollarse, los salarios reales comenzaron a subir y el nivel de vida de todo el mundo, ricos y pobres, comenzó a elevarse hasta alturas insospechadas. Se trataba, efectivamente, de la Ilustración, del amanecer de los tiempos modernos que llegaba a todo tipo de gente.

DEFENSOR DEL HOMBRE DE LA CALLE

Así como George Washington fue el padre de una nueva nación, del mismo modo, Adam Smith fue padre de una nueva ciencia, la ciencia de la riqueza.

El gran economista británico Alfred Marshall definió la economía como «el negocio normal de la vida». Resulta apropiado que Adam Smith tuviese un nombre corriente. Se llamaba como el primer hombre de la humanidad, Adán, que significa «uno entre muchos» y su apellido, Smith, significa herrero en inglés, es decir, aquél que trabaja. Smith es el apellido más común en Gran Bretaña. En realidad, también su padre se llamaba Adam Smith, así como su tutor y su primo.

Un hombre con un nombre corriente escribió un libro para el bienestar del trabajador medio. En su obra maestra aseguraba al lector que su modelo de éxito económico produciría «la opulencia universal que se extiende por sí misma hasta la gente de las capas sociales más inferiores» (1965 [1776]: 11).[1]

---

1. Todas las citas de *La Riqueza de las Naciones* proceden de la edición de la Modern Library (Random House 1937, 1965, 1994, 2000). En este libro utilizo la edición de 1965, que tiene una introducción de Max Lerner. Hay muchas ediciones de *La Riqueza de las Naciones*, pero ésta es la más popular (véase cuadro de la página XXX para más información acerca de las distintas ediciones).

No se trataba de un libro para aristócratas y reyes. A decir verdad, Adam Smith mostraba poca consideración por los hombres con intereses creados y poder comercial. Sus tendencias se inclinan hacia el ciudadano medio del que se ha abusado y que ha sido avasallado durante siglos. Ahora esos ciudadanos se verían liberados de las jornadas de trabajo de dieciséis horas, de los sueldos de miseria y de no vivir más de cuarenta años.

ADAM SMITH SE ENFRENTA AL PROBLEMA CAPITAL

Después de tomarse doce largos años para escribir su gran libro, Smith llegó al convencimiento de que había descubierto el tipo de economía propicia para crear «la opulencia universal». A su modelo lo denominó «el sistema de la libertad natural». Hoy en día, los economistas lo denominan «el modelo clásico». El modelo de Smith estaba inspirado en Isaac Newton, cuyos modelos de ciencia le parecían a Smith admirables por su universalidad y armonía.

Su mayor obstáculo fue convencer a otros de su teoría, especialmente a los gobernantes. Su propósito al escribir *La Riqueza de las Naciones* era no sólo educar, sino también convencer. El arraigado sistema conocido como *mercantilismo* había hecho poco a favor del progreso económico durante siglos en Inglaterra y Europa. Uno de los principales objetivos de Adam Smith al escribir *La Riqueza de las Naciones* fue acabar con la visión clásica sostenida por los mercantilistas, que controlaban los intereses comerciales y los poderes políticos del momento, y sustituirla por la fuente real de riqueza y crecimiento económico, y así guiar a Inglaterra y al resto del mundo hacia «el mayor perfeccionamiento» de todos los hombres.

EL ATRACTIVO DEL MERCANTILISMO

Los mercantilistas creían que el mundo estaba estancado y su riqueza era constante, de forma que una nación sólo podía crecer a expensas de otra Las economías de todas las civilizaciones antiguas y de la Edad Media se basaban ya fuera en la esclavitud o en diferentes formas de servidumbre. Bajo este sistema la riqueza se adquiría en buena medida a expensas de otros o por medio de la explotación del hombre por el hombre. Como observa Bertrand de Jouvenel, «la riqueza se basaba por lo tanto en la incautación y la explotación» (1999: 100). En consecuencia, establecieron

monopolios autorizados por el gobierno y apoyaron el colonialismo en el extranjero, enviando representantes y tropas a los países más pobres para hacerse con el oro y otras mercancías preciosas.

De acuerdo con lo que establece el sistema mercantilista, la riqueza consiste *per se* enteramente en dinero, lo cual, en ese momento, significa oro y plata. El primer objetivo de toda nación era siempre acumular oro y plata con agresividad, y utilizar todos los medios que fueran necesarios para ello. «El gran asunto, que siempre encontramos, es obtener dinero», declara Smith en *La Riqueza de las Naciones* (1965: 398).

¿Cómo conseguir más dinero? En primer lugar, naciones como España y Portugal enviaron emisarios para descubrir las minas de oro en países lejanos y acumular tanto como fuese posible del precioso metal. Ninguna expedición o guerra contra extranjeros resultaba demasiado costosa para saciar su sed de lingotes. Otros países europeos, imitando a los buscadores de oro, impusieron con frecuencia controles a la exportación de oro y plata, prohibiciones bajo pena de graves multas.

En segundo lugar, los mercantilistas intentaban conseguir un saldo favorable del comercio, lo que significaba que el oro y la plata llenarían constantemente sus arcas. ¿Cómo? «El fomento de la exportación y la obstaculización de la importación son los dos grandes mecanismos que propone el sistema mercantilista para enriquecer a todo país», señala Smith (p. 607). Smith esboza con cuidado la gran cantidad de aranceles elevados, obligaciones, cuotas y regulaciones que deben amenazar y restringir el comercio, la producción y, en último término, elevar el nivel de vida. Esas interferencias en el comercio conducen de manera natural a un conflicto y a la guerra entre naciones.

SMITH DENUNCIA LAS BARRERAS COMERCIALES

En un ataque frontal contra el sistema mercantilista, el filósofo escocés denuncia los elevados aranceles y otras restricciones al intercambio. Declara que los esfuerzos para conseguir un saldo favorable del intercambio comercial son absurdos (p. 456). Habla de ventajas naturales que tiene un país respecto a otro en la producción de bienes. «Mediante el uso de cristales, semilleros y calefacción se pueden obtener unas uvas excelentes en Escocia», dice Smith, pero costaría treinta veces más producir vino escocés que importarlo de Francia. «¿Sería razonable una ley que prohibiese la importación de todo vino extranjero, sólo para fomentar la fabricación de clarete o burdeos en Escocia?» (p. 425).

Según Smith, las políticas mercantilistas sólo aparentan la prosperidad real y benefician exclusivamente a los productores y a los monopolistas. El mercantilismo es contrario al crecimiento y corto de vista porque no beneficia al consumidor. «Pero en el mercantilismo, el interés del consumidor es casi siempre sacrificado en aras del interés del productor» (p. 625).

Smith argumenta que las barreras al intercambio comercial dañan la capacidad de ambos países para producir y deben ser abolidas. Mediante la expansión del comercio entre Gran Bretaña y Francia, por ejemplo, ambos países se beneficiarían. «Lo que es prudente en la conducta de una familia privada, es raro que sea una locura si se extiende a un gran reino» declara Smith. «Si un país extranjero nos puede suministrar mercancías más baratas que las que nosotros mismos hacemos, es mejor comprarlas a ellos» (p. 424).

APARECE LA VERDADERA FUENTE DE LA RIQUEZA

La acumulación de oro y plata puede haber llenado los bolsillos de los ricos y los poderosos, pero ¿cuál sería el origen de la riqueza para toda una nación y para el ciudadano medio? Esa fue la cuestión suprema de Adam Smith. *La Riqueza de las Naciones* no era un simple panfleto a favor del libre comercio, sino una visión del mundo desde la perspectiva de la prosperidad.

El profesor escocés argumentó enérgicamente que la *producción* y el *intercambio* son las claves de «la riqueza de las naciones», no la adquisición forzada de oro y plata a expensas de otra nación. Estableció que «la riqueza de un país consiste no sólo en su oro y su plata, sino en sus tierras, sus casas y sus bienes de consumo de todas las clases posibles» (p. 418). La riqueza debería medirse en función del alojamiento, la ropa y el alimento de la gente. En 1763 decía que «la riqueza de un estado consiste en conseguir provisiones y todas las otras mercancías y comodidades de la vida a bajo precio» (1982 [1763]: 83).

Smith comenzaba su *Riqueza de las Naciones* con una discusión sobre la riqueza. Preguntaba: ¿Qué es lo que podría traer «el mayor perfeccionamiento en las fuerzas productivos del trabajo»? ¿Un comercio con saldo positivo? ¿Más oro y plata?

No, había una técnica de gestión superior, «la división del trabajo». En un ejemplo muy conocido Smith describe con detalle las labores que se realizan en una fábrica de alfileres, donde a los operarios se les asignan hasta dieciocho funciones diferentes para maximizar la producción de alfileres (1965: 3-5). Este enfoque de las

fases de producción, en el que los trabajos de gestión y dirección de las empresas, junto al trabajo ordinario, produce bienes que satisfacen los deseos de los consumidores, constituye el fundamento del crecimiento económico armónico. Unas páginas más adelante Smith utilizaba otros ejemplos extraídos de la confección de vestidos de algodón, que requería «la asistencia y cooperación de muchos miles de personas» y de diferentes clases de maquinaria en todo el mundo, para producir un producto básico que emplean a diario los trabajadores (1965: 11-12).[2] Más allá, extendiendo el mercado a todo el mundo, el intercambio significa que la especialización y la división del trabajo podían ampliarse. Mediante el aumento de la productividad, el ahorro y el esfuerzo, la producción del mundo crecería. Por consiguiente, la *riqueza* no es una cantidad inamovible y los países pueden incrementarla sin ocasionar daño alguno a los demás. La riqueza puede aumentarse sin detrimento de otros.

ADAM SMITH DESCUBRE LA CLAVE DE LA PROSPERIDAD

¿Cómo se puede maximizar la producción y el intercambio de bienes y de esa manera fomentar la «opulencia universal» y el «perfeccionamiento de la fuerza productiva del trabajo»?

Adam Smith tenía una respuesta clara: ¡Respetando la libertad económica de las personas! A lo largo de *La Riqueza de las Naciones,* Smith defiende el principio de la libertad natural, la libertad de hacer lo que uno desea sin interferencias por parte del Estado. Ello supone la libertad de movimiento para el trabajo, el capital, el dinero y los bienes. Además, dice Smith, la libertad económica no sólo conduce a una vida mejor desde un punto de vista material, sino que es un derecho humano fundamental. Citando a Smith: «Prohibir a las personas que hagan lo que quieran con su capacidad productiva o prohibirles que empleen materiales y su trabajo de la manera que consideren más ventajosa para ellos mismos, es una violación manifiesta del más sagrado de los derechos de la humanidad» (p. 549).

Bajo el modelo de libertad natural de Adam Smith, la creación de riqueza dejaba de ser un juego de suma cero (un juego donde lo que uno gana el otro lo pierde).

---

2. Este pasaje del primer capítulo de *La Riqueza de las Naciones* es muy similar al tema desarrollado por Leonard Read en su clásico ensayo *Yo, el lápiz,* que describe cómo un producto tan sencillo como un lápiz implica procesos de cooperación productiva que están repartidos por todo el mundo (1999 [1958]).

Nunca más un conflicto de intereses, sino la armonía. De acuerdo con Jouvenel, esto supuso una «enorme innovación» que sorprendió a los reformadores europeos: «La gran idea nueva es que resulta posible enriquecer a todos los miembros que integran la sociedad, colectiva e individualmente, mediante el progreso gradual en la organización del trabajo» (1999: 102). Este desarrollo podía ser rápido e ilimitado.

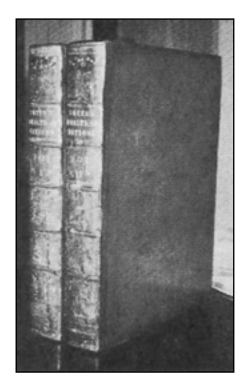
Aquí subyace algo que captaría la imaginación y esperanza del trabajador inglés, del campesino francés, del obrero alemán, del jornalero chino y del inmigrante americano. Éste es el principio de la opulencia universal. La libertad para trabajar podía liberar a todos de las cadenas de las tareas cotidianas.

¿Cuál es el fundamento de esta nueva libertad económica? La libertad natural supone el derecho a comprar las mercancías sin importar quién es el que nos las proporciona, incluyendo, pues, los productos extranjeros, sin limitaciones impuestas por medio de aranceles o cupos de importación. Supone el derecho a ser empleados en la ocupación que cada uno elija y en el lugar donde lo desee. Smith critica con dureza la política europea del siglo XVIII, donde los trabajadores tenían que tener *licencia* del Gobierno para poder trasladarse de ciudad, incluso dentro del propio país (pp. 118-43).

La libertad natural incluye el derecho a recibir el salario que el mercado determine. Smith se opone vivamente a los esfuerzos del Estado para regular de manera artificial los salarios impidiendo su subida y escribió: «Cada vez que la ley ha intentado regular los salarios ha sido más para reducirlos que para elevarlos» (p. 131). Como todo trabajador, Smith deseaba que los sueldos y los salarios fueran altos, pero pensaba que esto debía ser conseguido por el funcionamiento natural del mercado laboral y no porque el Gobierno así lo decidiera.

Por último, la libertad natural incluye el derecho a ahorrar, a invertir y a acumular capital sin limitación por parte del Gobierno, y esto es clave para el crecimiento económico. Adam Smith apoyaba las virtudes del ahorro, de la inversión de los capitales y del empleo de la maquinaria que aumenta la productividad del trabajo y es uno de los ingredientes esenciales para la elevación de los niveles de vida (p. 326). En su capítulo sobre la acumulación de capital (capítulo 3, libro II) de *La Riqueza de las Naciones,* Smith subrayaba la necesidad de ahorrar y economizar como claves del crecimiento económico, añadidas a la estabilidad de las políticas del Gobierno, con ambiente de competencia en los negocios y una gestión solvente de los mismos.

¿Pagaría 45.000 dólares por una primera edición de *La Riqueza de las Naciones*?



Un coleccionista pagó en noviembre de 1989 45.000 dólares por una primera edición de *La Riqueza de las Naciones*. El precio original, cuando salió en 1776, eran treinta y seis chelines. El coleccionista pagó un extra por tratarse de una copia que estaba sin estrenar y que el subastador señaló como «una joya única». Una copia usada en buen estado se puede vender hoy en día entre cincuenta y setenta mil dólares. Los precios han subido considerablemente desde que la famosísima obra se publicó en Londres, hace unos doscientos años, y últimamente se han puesto por las nubes, según el coleccionista de libros antiguos Robert Rubin.

No cabe duda de que las copias de la obra maestra de Smith de la edición de 1776 son escasas. Sólo se publicaron mil ejemplares y cada año se subastan un puñado de ellos. La primera edición la publicaron Strahan y Cadell, que también habían publicado la obra de Gibbon *Historia del declive y caída del Imperio Romano* un mes antes. *Una Investigación sobre el Origen y Causas de la Riqueza de las Naciones* —el título completo— se publicó en dos suntuosos volúmenes (llamados «cuartos») el 9 de marzo de 1776. Strahan pagó a Smith 500 libras por la primera edición.

La obra se convirtió de inmediato en un éxito de ventas, especialmente después de que David Hume, el amigo de Smith corriese la voz. («¡Euge! ¡Belle! Estoy encantado con lo que has conseguido», le escribió a Smith). Se agotó en seis meses pero no se reeditó hasta 1778. Se publicó en alemán, francés, italiano y otras lenguas. La primera edición americana se publicó en Filadelfia en 1789. Ninguna de estas ediciones posteriores ha alcanzado un precio tan alto como la primera, ni tampoco ninguna de las cuatro siguientes (publicadas en tres volúmenes u octavos) que se hicieron en vida de Smith.

¿Es aún la primera edición una buena compra? La gran suma de dinero necesaria para comprar la primera edición no está, obviamente, al alcance del coleccionista medio, dejando el campo libre al economista medio. Corre el rumor entre los anticuarios dedicados a libros que uno o dos especuladores (indudablemente ninguno de ellos economista para demostrar tan poco respeto por el libro mismo) habían intentado especular para conseguir el mejor precio de vez en cuando. En el pasado, los japoneses fueron los más empeñados en conseguir la primera edición. Dado el reducido número de ejemplares de la primera edición, el precio parece que permanece más allá del alcance de la mayoría de los aficionados.

(continúa)

Ningún economista que se precie puede hacer su carrera sin leer este magnífico clásico. ¿Qué edición debe usted leer? Desde que expiró el copyright, muchos editores han lanzado su propia edición, incluyendo la Universidad de Glasgow, la Universidad de Chicago, la Biblioteca Everyman y la Liberty Press. Yo, personalmente, me inclino por la de 1937 (cuya última reedición es de 2000), edición Modern Library, editada por Edwin Cannan.

La Riqueza de las Naciones ha alcanzado tales proporciones bíblicas que Fred R. Glahe, profesor de Economía de la Universidad de Colorado, llegó a hacer en 1993 un completo índice de materias. ¿Sabe usted que los artículos indeterminados «un» y «una» aparecen 6.691 veces en *La Riqueza de las Naciones*? ¡Oh maravillas de los ordenadores! Un índice de materias tiene un valor indudable, especialmente para eruditos o estudiantes. Por ejemplo, la palabra «demanda» aparece 269 veces, mientras que «oferta» aparece sólo 144. Keynes estaría encantado.

Para usar un índice de materias de *La Riqueza de las Naciones* hace falta una edición de la Universidad de Glasgow, disponible en la mayoría de las bibliotecas de las universidades.

LA JOYA DE LA CORONA DE ADAM SMITH

George Stigler denominó al modelo de libre empresa competitiva «la joya de la corona» de *La Riqueza de las Naciones* y «la proposición sustantiva más importante de todas en economía». Estableció que «Smith ha conseguido un triunfo abrumador: puso en el centro de la economía el análisis sistemático del comportamiento de los individuos en la búsqueda de su propio interés en la libre competencia» (Stigler 1976: 120). En resumen, un sistema económico que permita a los hombres y mujeres perseguir su propio interés en condiciones de «libertad natural» y competencia, se regularía a sí mismo y conduciría a una enorme prosperidad económica. Eliminar las restricciones a la importación, al trabajo y a los precios significaba que la prosperidad económica universal podía maximizarse mediante los precios más bajos, sueldos más altos y mejores productos.

LA TEORÍA CLÁSICA DE SMITH RECIBE LA ACLAMACIÓN UNIVERSAL

La elocuente defensa de la libertad natural hecha por Adam Smith prendió en las mentes de la siguiente generación. Sus palabras cambiaron literalmente el curso de

la política, desmontando las antiguas teorías mercantilistas de proteccionismo y esclavitud humana. Parte importante del movimiento mundial en favor del libre intercambio comercial se puede atribuir a la obra de Adam Smith. *La Riqueza de las Naciones* era el documento ideal para acompañar la revolución industrial y los derechos políticos del hombre.

La obra maestra de Smith ha obtenido aclamación casi universal. H.L. Mencken estableció que «no hay libro más absorbente en lengua inglesa» (Powell 2000: 251). El historiador Arnold Toynbee aseguraba que «*La Riqueza de las Naciones* y la máquina de vapor destruyeron el mundo antiguo y construyeron uno nuevo» (Rashid 1998: 212). El historiador inglés Henry Thomas Buckle extendió la hipérbole aún más al proclamar que, en términos de su influencia última, el libro de Smith «es probablemente el libro más importante que se haya escrito jamás», incluyendo la propia Biblia (Rogge 1976:9). Paul A. Samuelson colocó a Smith «en un pináculo» entre los economistas (Samuelson 1962: 7).[3] Incluso los marxistas exaltan en ocasiones las virtudes de Adam Smith.

SMITH IDENTIFICA LOS TRES INGREDIENTES

Smith comienza su gran obra con una discusión acerca de cómo la riqueza y la prosperidad nacen del libre mercado capitalista. Subraya tres características de este sistema auto-regulado o modelo clásico:

1. La libertad: el derecho a producir e intercambiar productos, mano de obra y capital como les parezca en interés propio.
2. La competencia: el derecho a competir en la producción e intercambio de bienes y servicios.
3. La justicia: las acciones de las personas tienen que ser justas y honestas de acuerdo con las normas de la sociedad.

Obsérvese la siguiente declaración de Adam Smith, que incorpora estos tres principios: «Cada persona, en la medida en que no viole las leyes de la justicia, es dejada en perfecta *libertad* para perseguir su propio interés en la forma que considere

3. Discurso presidencial de Samuelson ante la A.E.A. Un año más tarde, Samuelson declaró: «El primer hombre fue Adán. El primer economista fue Adam Smith» (Samuelson 1996: 1408).

conveniente, y de emplear su trabajo y su capital en *competencia* con los de cualquier otro hombre» (1965 [1776]: 651).

LOS BENEFICIOS DE LA MANO INVISIBLE

Smith argumentaba que estos tres ingredientes llevarían a una «armonía natural» de intereses entre los trabajadores, los terratenientes y los propietarios del capital (capitalistas).

El propio interés de millones de personas crearía una sociedad próspera y estable, sin necesidad de que el Estado ejerciera su dirección centralizadora. Su doctrina del interés propio se denomina a menudo la «mano invisible». Para citar dos pasajes famosos de *La Riqueza de las Naciones:*

> No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de la que esperamos nuestro alimento, sino de la consideración que ellos hacen de lo que constituye su interés propio. Nosotros nos beneficiamos no de su benevolencia, sino de su amor propio... Cada persona... [que] ... emplea capital..., trabajadores..., no trata de promover el interés público ni sabe qué cantidad está promoviendo... Él está guiado por una mano invisible que lo hace y que no forma parte de su propósito... Mediante el seguimiento de lo que le dicta su interés propio promueve el de la sociedad (1965: 14, 423).[4]

Aunque Adam Smith utiliza el término sólo una vez en *La Riqueza de las Naciones* y ya no lo utilizó en ninguno de sus demás escritos, la expresión «mano invisible» ha venido a simbolizar la forma en la que funciona una economía de mercado. Los defensores del mercado la utilizan de forma positiva, describiendo la mano del mercado como «apacible..., sabia... y de gran utilidad»; una mano que «mejora la vida de las personas» y que se halla en contraste con la «mano visible... y oculta..., la mano que agarra..., la mano mortal..., el puño de hierro del gobierno, cuyo paso invisible arrolla las esperanzas de las gentes y destruye sus sueños» (Skousen 2007: 19-20). Los críticos del mercado, en cambio, utilizan la expresión para expresar su hostilidad hacia el capitalismo. Para ellos la mano invisible del mercado «puede

---

4. Algunos economistas han indicado que «mano invisible» puede ser un simbolismo religioso que se refiere a la mano invisible del Creador: «Tal vez la Mano Invisible puede ser la mano de la Deidad que dirige» (Rashid 1998: 219).

estar al revés..., temblando..., amputada..., paralítica..., ensangrentada..., el puño de hierro de la competencia» (Rothschild 2001: 119; Roemer 1988: 2-3).

El concepto de mano invisible, sorprendentemente, ha sido alabado por economistas de todo el espectro político. Uno podía esperarse esto de los que defienden la libertad de mercado. Milton Friedman, por ejemplo, considera este simbolismo de Adam Smith una «idea clave» que resalta el carácter cooperativo y autorregulador «del mercado que nos procura alimento y cobijo» (1980: 1). «Su visión de la forma en la que las acciones voluntarias de millones de personas pueden ser coordinadas por medio de un sistema de precios y sin una dirección central... es una idea muy sutil y sofisticada» (Friedman 1978: 17).

Para no ser menos que los economistas keynesianos, a pesar de sus imperfecciones, «la mano invisible tiene una asombrosa capacidad para manejar un problema de coordinación de proporciones verdaderamente enormes», declaran William Baumol y Alan Blinder (2001: 214). Frank Hahn alaba la teoría de la mano invisible como una metáfora «asombrosa» y apropiada: «Cualesquiera que sean las críticas que indicaré más adelante, me gustaría dejar constancia de que se trata de un logro intelectual de gran importancia... La mano invisible funciona con una armonía tal que permite situar la producción de bienes y servicios al nivel que las gentes desean» (1982: 1, 4, 8). Y desde una perspectiva más amplia, Kenneth Arrow y Frank Hahn dicen que la visión de Smith «es seguramente la contribución intelectual más importante que el pensamiento económico ha hecho para la comprensión general del proceso social» (1971: v, vii, 1).

¿JUSTIFICA ADAM SMITH LA AVARICIA Y EL EGOTISMO?

Los críticos aducen que el proyecto escocés de libertad natural podría suponer también la legitimación de la avaricia y el engaño, e incluso «la lucha social, el daño ecológico y el abuso de poder» (Lux 1990). ¿No constituye *La Riqueza de las Naciones* un respaldo sin tapujos del egotismo, la avaricia y la vanidad? ¿Cómo puede Adam Smith ignorar todos los casos que se producen a diario de capitalistas sin escrúpulos que engañan, estafan y se aprovechan de los clientes, además de perseguir su propio interés a expensas del interés público?

En contra de una creencia bastante extendida y popular, Smith no legitima la avaricia, el egotismo y el decadente estilo de vida occidental, ni quiere que la eficiencia económica sustituya a la moralidad. La persecución del interés propio no significa

ignorar las necesidades de los demás; de hecho, es exactamente lo contrario, su sistema asegura que tanto el que compra como el que vende se beneficien de cada transacción voluntaria. La mayoría de los lectores han interpretado erróneamente la famosa cita de Smith. «No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de la que esperamos nuestro alimento, sino de la consideración que ellos hacen de lo que constituye su interés propio». He aquí el contexto en el que se hace esta afirmación:

> Pero aunque el hombre tiene constantemente ocasiones de ayudar a sus semejantes, es inútil para él depender exclusivamente de la benevolencia de los demás, por lo que la conseguirá con más seguridad interesando en favor suyo el amor propio de los otros, mostrándoles que redunda en su propio interés el hacer para él lo que necesita de ellos... Dame tú lo que me hace falta y yo te daré lo que te hace falta a ti. Esto es lo que subyace detrás de cada oferta... No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de la que esperamos nuestro alimento, sino de la consideración que ellos hacen de lo que constituye su interés propio. No apelamos a su benevolencia, sino a su amor propio, y no les hablamos nunca de nuestras necesidades sino de sus ventajas (1965: 14).

Lo que Adam Smith está diciendo es que usted sólo se puede ayudar ayudando a los demás: la Regla de Oro. Los negocios que van dirigidos a satisfacer las necesidades de sus clientes serán los más rentables. Aunque los capitalistas actúen motivados por el deseo de la ganancia personal, la forma única que tienen de maximizar sus beneficios es centrando toda su atención diaria en satisfacer las necesidades del público. Por lo tanto, el capitalista de éxito inevitablemente orienta su conducta cada día a la tarea de ayudar y servir a los demás. El interés propio conduce a la empatía.

Smith estaba a favor del autocontrol. En realidad, expresó con gran firmeza que el funcionamiento de la sociedad comercial libre dentro de las limitaciones legales que él bosquejó moderaría las pasiones e impediría a las personas el caer en la selva de Hobbes, un tema que hereda de Montesquieu (véase el apéndice al final del capítulo) y que más tarde recogió Nassau Senior.[5] Él enseñaba que el comercio hace a las personas más educadas, trabajadoras y auto-disciplinadas y merece compensación. Es el temor a perder la clientela «lo que limita sus engaños y corrige sus negligencias» (1965: 129).

---

5. En su conferencia inaugural como Profesor Drummond de Economía Política en Oxford. Nassau Senior predijo que la nueva ciencia «llegaría a ocupar uno de los primeros lugares en cuanto a la estimación pública en el campo de las ciencias morales» y afirmó que «la persecución de la riqueza es, para la gran mayoría de los seres humanos, una enorme fuente de mejora moral» (Schumacher 1973: 33-34).

PUESTA AL DÍA 1: LAS ECONOMÍAS LIBRES SON MÁS RICAS

¿Ha conducido la libertad económica a un nivel de vida más elevado? Si Adam Smith estuviese vivo hoy en día, indudablemente defendería el capitalismo libre y democrático con el incremento generalizado del nivel de vida.

Un estudio exhaustivo de James Gwartney, Robert A. Lawson y Walter E. Block (1996) que se adapta cada año por Gwartney y Lawson (2007) parece confirmar la visión smithiana de que la libertad económica y la prosperidad están íntimamente unidas. Estos tres economistas construyeron laboriosamente un índice para medir el grado de libertad económica de más de cien países, basado en cinco criterios (dimensión del sector público, derechos de propiedad y estructura legal, solidez del dinero, comercio y regulación), y entonces comparaban el nivel de libertad económica con sus tasas de crecimiento de 1975 a 1995.

La conclusión que obtienen aparece reflejada en el extraordinario gráfico de la Figura 1.2.

FIGURA 1.2

Relación entre la libertad económica y PIB per cápita, 2005

PIB per cápita, PPP (dólar internacional constante 2000), 2003
25.000
20.000
15.000
10.000
5.000
0
$2,998
$4,859
$10,360
$24,402
Menos libre
Tercera
Segundo
Más libre
EFW Índice Cuartilas

Cortesía del Instituto Fraser, Vancouver B.C.
Fuente: Gwartney y Lawson (2007).

Según este estudio, a mayor grado de libertad, más elevado es el nivel de vida medido en términos de Producto Interior Bruto real per cápita (PIB) en términos de paridad de

(continúa)

poder adquisitivo. Las naciones con el grado de libertad mayor (por ejemplo Estados Unidos, Nueva Zelanda, Hong Kong) crecieron más rápidamente que las naciones con un grado de libertad moderado (por ejemplo Reino Unido, Canadá y Alemania) pero éstas a su vez, crecieron más deprisa que las naciones con una libertad económica reducida (por ejemplo Venezuela, Irán y el Congo). Los autores concluyen que «ningún país con una grado de libertad económica elevado y constante durante dos décadas deja de alcanzar un alto nivel de rentas» (2004: 38).

¿Qué ocurre en todos aquellos países cuyas políticas cambiaron? Los autores establecen «Los países se estancan cuando sus instituciones restringen el comercio y erosionan los incentivos para emprender actividades productivas... Los países con niveles iniciales de renta bajos, en particular, son capaces de crecer rápidamente y ascender en la escala de rentas cuando sus políticas apoyan la libertad económica» (2004: 38).

Puesta al día 2: El beneficio del pobre a partir del capitalismo

Adam Smith también argumenta que ambos, el rico y el pobre, se benefician de un sistema económico liberal. Declara que «la opulencia universal se extiende por sí misma hasta la gente de las capas sociales más bajas» (1965: 11).

El trabajo estadístico reciente de Stanley Lebergott y Michael Cox confirma este punto de vista smithiano en contra de la extendida crítica de que bajo un mercado libre, el rico se hace cada vez más rico y el pobre cada vez más pobre. El pobre también se enriquece según los estudios recientes de Lebergott (1976) y Cox (1999).

Stanley Lebergott, profesor emérito de la Universidad Wesleyan, ha estudiado el consumo individual en el mercado de alimentos, vestido, vivienda, combustible, tareas domésticas, transporte, salud, entretenimiento y religión entre 1900 y 1970 para mostrar las mejoras en el nivel de vida (Cuadro 1.1).

Cuadro 1.1

Nivel de vida entre 1900-70

Porcentaje de familias con	Todos	Familias pobres
Baño	15%	99%
Agua corriente	24%	92%
Calefacción central	1%	58%
Uno (o pocos) ocupantes por habitación	48%	96%
Electricidad	3%	99%
Frigorífico	18%	99%
Automóviles	1%	41%

Reproducido con permiso de la Princeton University Press.
Fuente: Lebergott (1976: 8).

(continúa)

La tabla de Lebergott nos muestra que el nivel de vida ha ascendido de forma sustancial para todas las clases sociales, incluso para las más bajas, a lo largo del siglo XX. Confirma lo que ya estableció Andrew Carnegie, que «el capitalismo convierte los lujos en necesidades». Mediante los esfuerzos de empresarios, trabajadores y capitalistas, dentro de la libre competencia, virtualmente todos los consumidores americanos habían conseguido convertir un mundo incierto y, con frecuencia, cruel en otro más cómodo y placentero para vivir en él. Una granja típica de 1900 no tenía calefacción central, electricidad, frigorífico, cuartos de baño, ni siquiera agua corriente. Hoy incluso una gran mayoría de pobres disfrutan de estos bienes y servicios.

Otro estudio reciente de Michael Cox, un economista del Banco de la Reserva Federal en Dallas, y Richard Alm, un escritor financiero en el *Dallas Morning News*, concluyen que los precios reales de la vivienda, la comida, el combustible, la electricidad, el teléfono, los electrodomésticos, el vestido y otras necesidades diarias ha caído considerablemente durante el siglo XX. Los investigadores han demostrado que también los pobres en América han experimentado una mejora gradual en su vida desde el punto de vista económico. Hay más gente pobre que tiene su propia casa, coche y otros bienes de consumo que nunca antes habían siquiera soñado, y se pueden encontrar televisores incluso en las viviendas más pobres (Cox y Alm 1999).

Por último, Gwartney y Lawson han hecho estudios mostrando que el 10 por ciento más pobre de la población mundial gana más renta cuando adopta instituciones que favorecen la libertad económica (2004: 23). La libertad económica reduce también la mortalidad infantil, el trabajo de los niños, el mercado negro y la corrupción de los funcionarios públicos, e incrementa la alfabetización adulta, la esperanza de vida y las libertades civiles (2004: 22-26).

Puesta al día 3: La competencia religiosa es buena

Adam Smith creía firmemente en la competencia en todos los aspectos de la vida, no sólo en los negocios. Defendía la competencia en educación, en medicina e incluso en la religión. Se oponía a cualquier estado confesional que favorece la intolerancia y el fanatismo. La libertad natural, por otra parte, promueve numerosas sectas pequeñas que, por su parte, generan más interés entre sus seguidores. «En una pequeña secta religiosa, la moralidad de la gente corriente ha sido de manera llamativa seria y ordenada: generalmente mucho más que en las iglesias tradicionales» (1965: 747-48).

Smith no está de acuerdo en este punto con su amigo David Hume. Hume era hostil a toda religión y por eso apoyaba un estado en que no hubiese competencia en materia religiosa, precisamente porque minaría el entusiasmo de los seguidores de la religión y mantendría el orden político. Smith, por otra parte, pensaba que la religión era beneficiosa si las creencias y organizaciones religiosas eran libres y abiertas. Apoyaba «una gran multitud

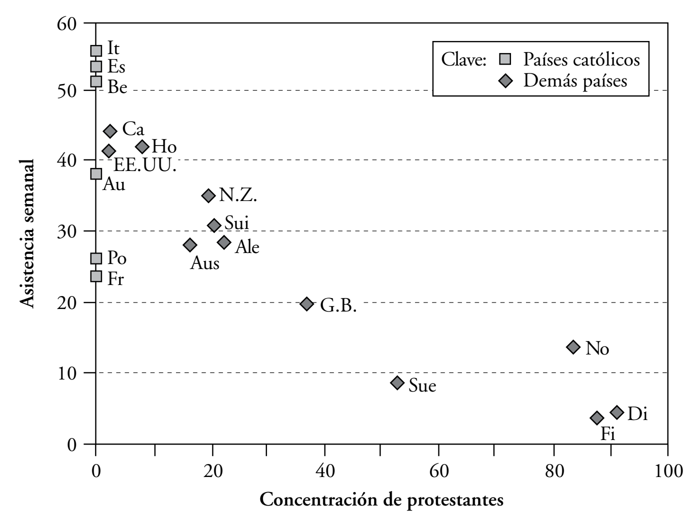
(continúa)

de sectas religiosas» que reducirían el entusiasmo y el fanatismo y favorecía la tolerancia, la moderación y la religión racional (1965: 744-45). Smith mismo hizo a lo largo de su vida muchas contribuciones a obras de caridad, y en cierta ocasión ayudó a un joven ciego a prepararse para su carrera intelectual (Sowell 1993: 220; Fitzgibbons 1995: 138).

Laurence Iannaccone (Universidad de Santa Clara) comprobó la veracidad de las hipótesis de Smith acerca de la libertad religiosa, comparando el número de personas que iban a la iglesia con el grado de confesionalidad en varios países católicos y protestantes entre 1968 y 1976 (Iannaccone 1991: 156-77; West 1990: 151-64). El gráfico de la Figura 1.3 muestra un fenómeno interesante.

FIGURA 1.3

Número de personas que asisten a la iglesia y confesionalidad en determinados países



Notas: Aus = Australia, Au = Austria, Be = Bélgica, G.B. = Gran Bretaña, Ca = Canadá Di = Dinamarca, Fi = Finlandia, Fr = Francia, Ale = Alemania, It = Italia, Ho = Holanda, N.Z. = Nueva Zelanda, No = Noruega, Po = Portugal, Es = España, Sue = Suecia, Sui = Suiza, EE.UU. = Estados Unidos

Reproducción con permiso de Sage Ltd.
Fuente: Iannaccone (1991: 157) y West (1990: 161).

La comprobación de Iannaccone tiene un resultado sorprendente: el índice de asistencia a la iglesia es inversamente proporcional al grado de confesionalidad en las naciones protestantes. La asistencia a la iglesia entre los protestantes era alta en los países con menor grado de confesionalidad y baja en los que estaban monopolizados por una sola creencia. (De todas formas, se debe señalar que, en los países católicos, el grado de confesionalidad de un país no influía en el índice de asistencia a la iglesia).

Todos los intercambios legítimos benefician al comprador y al vendedor, no a uno de ellos a expensas del otro. La «mano invisible» de Smith funciona solamente si los que se ocupan de los negocios tienen una clara visión a largo plazo de la competencia y reconocen el valor de la reputación y la continuidad del negocio. En resumen, el interés propio promueve los intereses de la sociedad sólo cuando los productores responden a las necesidades de los clientes. Cuando el cliente resulta defraudado o es engañado —algo que ocurre con demasiada frecuencia en el mercado—, el interés propio triunfa a expensas del bienestar de la sociedad.

Smith reconocía que las personas están motivadas por su interés propio. Es cosa natural situar el interés propio y el de la familia por encima de los demás intereses, y rechazar ese interés propio sería ir contra la naturaleza de la condición humana. No obstante, al mismo tiempo, Smith no legitimaba la avaricia y el egoísmo. Para Smith se trata de vicios. Él se sentiría incómodo con la calificación que hace Ayn Rand del egoísmo como una virtud (1964) y no diría, como hace Walter Williams, que la avaricia es buena cosa. Él los aceptaba como debilidades humanas. Sin embargo, Smith sostenía que estas motivaciones básicas no podían ser proscritas o prohibidas, y que sólo podían ser moderadas y desestimuladas en la sociedad comercial con incentivos apropiados. Como nos dice Dinesh D'Souza interpretando a Smith: «El capitalismo civiliza la avaricia de la misma forma que el matrimonio civiliza la sensualidad. Una y otra forman parte de la naturaleza humana y sería inútil intentar arrancarlas de raíz. Lo que el capitalismo hace es canalizar la avaricia de manera que sirva para satisfacer los deseos y necesidades de los seres humanos» (2005).

De hecho, la sociedad ideal de Smith estaría imbuida por la virtud, la benevolencia mutua y las leyes civiles que prohíben la injusticia y las prácticas fraudulentas en los negocios. El espectador imparcial de Smith reflejaba los juicios y patrones morales de la comunidad (1982 [1759]: 215). Su hombre económico es cooperativo y honrado y no causa daño a sus semejantes. Un sistema legal y un clima moral bueno redundarían en beneficio del crecimiento de la economía. Smith apoyaba las instituciones sociales —el mercado, las comunidades religiosas y la ley— para promover el autocontrol, la autodisciplina y la caridad (Muller 1993: 2). Después de todo, Adam Smith no era exactamente un economista, sino un profesor de Filosofía Moral.

El modelo de Smith refleja este atributo esencial: «Cada persona, *en la medida que no viole las leyes de la justicia,* es perfectamente libre de perseguir su propio interés de la forma que considere apropiada y de emplear su trabajo y su capital en competencia con los de los demás» (1965: 651; las cursivas son nuestras).

EL PROBLEMA DE ADAM SMITH: SOLIDARIDAD *VERSUS* INTERÉS PROPIO

En su obra de 1759, *La Teoría de los Sentimientos Morales,* Adam Smith escribió que la «solidaridad» es la fuerza que nos lleva o impulsa a una sociedad próspera y benevolente. En su posterior trabajo, *La Riqueza de las Naciones,* el interés propio se convirtió en el motivo primario o fundamental. Los filósofos alemanes llamaron a esta aparente contradicción *el problema de Adam Smith,* pero Smith no veía conflicto alguno entre una y otra obra. Al contrario, las consideraba complementarias. Él asumía una perspectiva histórica. En su *Teoría de los Sentimientos Morales* describía una comunidad precapitalista, la benevolencia o el amor eran probablemente los factores dominantes en las aldeas donde todos se conocen. Sin embargo, en el mundo industrializado y capitalista, ciudades como Londres y París atraían a miles de extranjeros y la solidaridad era sustituida por el interés propio en el desarrollo de una actividad económica porque «es inútil confiar exclusivamente en la caridad de los demás» (1965: 14).

Smith en *La Riqueza de las Naciones* combinaba «solidaridad» e «interés propio», ambos eran las fuerzas motrices de la moderna sociedad capitalista. Smith creía que toda persona tiene un deseo básico de ganarse la aceptación de los demás. Para obtener esta apreciación la persona actúa para obtener respeto y admiración. En la vida económica era, pues, preciso esclarecer de qué forma actúa el interés propio en las transacciones voluntarias para que se lleven a cabo y poner de manifiesto que cuando el comprador y el vendedor concluyen un trato guiados cada uno exclusivamente por su propio interés, se benefician mutuamente. Es más, Smith sostenía que el progreso económico y el disponer de un exceso de riqueza son un requisito previo para promover la solidaridad y la caridad. En resumen, Smith deseaba integrar el comportamiento económico y el moral (Fitzgibbons 1995: 3-4; Tvede 1997: 29).

El filósofo escocés creía que las personas actúan motivadas por el interés propio y la caridad, pero en una economía de mercado compleja, donde las personas actúan lejos de sus familiares y allegados, el interés propio se convierte en la fuerza más poderosa. Según la interpretación de Ronald Coase: «La gran ventaja del mercado es su capacidad para movilizar la fuerza del interés propio, de manera que aquellos a los que no conocemos y que nos resultan poco atractivos e insignificantes, tendrán también sus necesidades cubiertas, compensando así la debilidad y parcialidad de la caridad» (Coase 1976: 544).

El profesor Stigler advierte a los estudiantes que no lean este pasaje de *La Riqueza de las Naciones*

Fervientemente recomiendo que se lea todo este libro, excepto la página 728.

Profesor George Stigler (1966: 168n).

El economista de Chicago y ganador del Premio Nobel George Stigler (1911-1991) era famoso por su humor ácido. Era un gran fan de *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith y la recomendaba en su integridad, excepto la página 728.

¿Qué hay en la página 728? Revisemos la edición de *La Riqueza de las Naciones* de la Modern Library (para otras ediciones, véase el libro V, parte III, artículo 2).

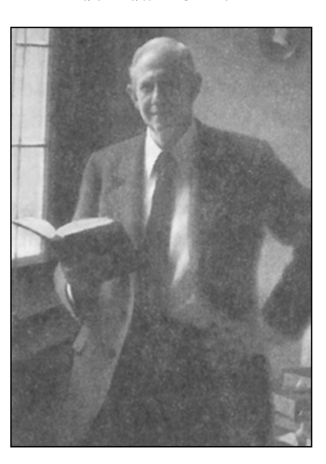
¿Qué es lo que encontraba molesto el profesor Stigler en *La Riqueza de las Naciones*? ¡La denuncia que Adam Smith hacía de sus colegas profesores!

Veamos cuáles son las líneas maestras de la condena que hace Adam Smith de la educación de la juventud:

> *Si el maestro que enseña es un hombre de mediano juicio y talento, no puede menos de ser para él la cosa más desagradable y bochornosa del mundo conocer que explica o lee a sus discípulos insensatamente. Le ha de ser al mismo tiempo sensible y repugnante observar que la mayor parte de los estudiantes desertan de la escuela o asisten a sus lecciones con muestras evidentes de negligencia, desprecio e irrisión...*
>
> *La disciplina de los colegios y universidades, por lo general, se halla inspirada no tanto en beneficio de los estudiantes como para el interés de los maestros, o, hablando con más propiedad, para la comodidad de quienes enseñan...*

Fotografía 1.1

Retrato de George Stigler sosteniendo en su mano su libro favorito, *La Riqueza de las Naciones*, de Adam Smith



Cortesía de George J. Stigler Center, Graduate School of Business, University of Chicago. *Fotografía de Lesley Skousen.*

¡Claramente, Adam Smith es igualmente válido hoy en día!

Seamos conscientes de esta «absurda» costumbre inglesa

Pero mi opinión es que la cita anterior no es nada en comparación con lo que Adam Smith dice unas pocas páginas más adelante, donde condena una cierta «costumbre inglesa»

(continúa)

que puede provocar que un joven se convierta en alguien «más engañoso, más falto de principios, más disipado y más incapaz de dedicarse a una ocupación seria ya sea de estudio o de negocios…». Un padre que permite que su hijo se comprometa con esta «práctica absurda» pronto verá a su hijo «sin empleo, rechazado y camino de la ruina ante sus propios ojos».

Adivinen cuál es esta práctica terrible en la página 728 del libro de Smith. (De acuerdo, si no pueden esperar, miren la nota a pie de página).[6]

¡Adam Smith quema su ropa... y entonces quema sus papeles!

«¡Feo infierno, no me cojas!
¡No vengas, Lucifer!
Yo quemaré mis libros».

CHRISTOPHER MARLOWE, *Doctor Faustus*

¡Qué! ¿Adam Smith un pirómano?

El primer incidente está lleno de ironía. En *La Riqueza de las Naciones*, el profesor escocés argumenta a favor del libre comercio. Apoya la eliminación de la mayoría de los aranceles e incluso escribe con simpatía del contrabando. Dos años más tarde, en 1778, Smith intentaba activamente conseguir un nombramiento gubernamental de alto nivel, posiblemente para mejorar su posición económica. ¡Smith triunfó y fue nombrado Comisionado de las Aduanas en Escocia! Sin importar sus anteriores escritos sobre el libre comercio ni las palabras de su amigo Samuel Johnson, que decía que «uno de los seres humanos más bajos de todos es un comisionado en ejercicio» (Viner 1965: 64). El trabajo era una posición ventajosa con un bonito sueldo de 600 libras al año y, extraña paradoja, el campeón del libre comercio y del «laissez faire» pasó los últimos doce años de su vida aplicando las leyes mercantilistas en contra de la importación y luchando contra el contrabando.

Una vez en la oficina, Smith estaba dándole vueltas a todas las normas y regulaciones de la ley de aduanas, cuando de repente se dio cuenta que durante un tiempo, él mismo las había violado. La mayor parte de la ropa que llevaba había sido introducida en el país de contrabando. Escribiendo a Lord Auckland, exclamaba: «Encontré, para mi

(continúa)

6. ¡Juventud (edades entre diecisiete y veintiún años) viajando al extranjero! Smith criticaba la práctica de enviar a los hijos adolescentes al extranjero, argumentando que debilita su carácter al separarlos del control paterno.

gran asombro, que tenía un pañuelo (de cuello), una corbata, un par de puños de camisa o un pañuelo de bolsillo que no estaba permitido usar en Gran Bretaña. Deseando servir de ejemplo, los quemé».[7]

Es triste pensar en semejante mente tan brillante gastando una docena de años infructuosos haciendo cumplir arcanas leyes de aduanas cuando podía haber tenido intereses mucho más profundos. Intentó escribir una tercera obra filosófica sobre política y jurisprudencia, una secuela de su *Teoría de los Sentimientos Morales* y *La Riqueza de las Naciones*. Así es como, al final, a todos nos seduce la seguridad que proporciona trabajar en una oficina del gobierno, incluyendo a aquellos que arengan más enardecidamente el libre mercado.

Otro asunto incendiario

El segundo accidente incendiario ocurrió al final de la vida de Smith en 1790. Cenaba todos los domingos con sus dos amigos íntimos, el químico Joseph Black y el geólogo James Hutton, en una taberna de Edimburgo. Muchos meses antes de su muerte, rogó a sus amigos que destruyeran todos sus papeles inéditos excepto los pocos que juzgaba que estaban a punto de ser publicados. Esto no era una petición nueva. Diecisiete años antes, cuando viajaba a Londres con el manuscrito de *La Riqueza de las Naciones*, instruyó a David Hume, su albacea, que destruyese todos los papeles sueltos y dieciocho libros delgados de papeles tamaño folio «sin ningún tipo de análisis» y que no quedase nada sino sus fragmentos sobre la historia de la astronomía.

Smith aparentemente había leído sobre una figura contemporánea cuyos papeles habían sido sacados a la luz en una biografía con pretensiones de totalidad, y temía que le ocurriese lo mismo, Podía también estar preocupado por las cartas o ensayos escritos en defensa de su amigo Hume, que fue un hereje religioso durante el periodo de la intolerancia. Pero Hume murió antes que Smith, y se necesitó a un nuevo albacea de su testamento.

Acercándose el final de su vida, Smith se volvió extremadamente inquieto respecto a sus papeles personales y repetidamente pidió a sus amigos Black y Hutton que los destruyesen. Black y Hutton siempre se quejaban, retrasando su petición, esperando que Smith

(continúa)

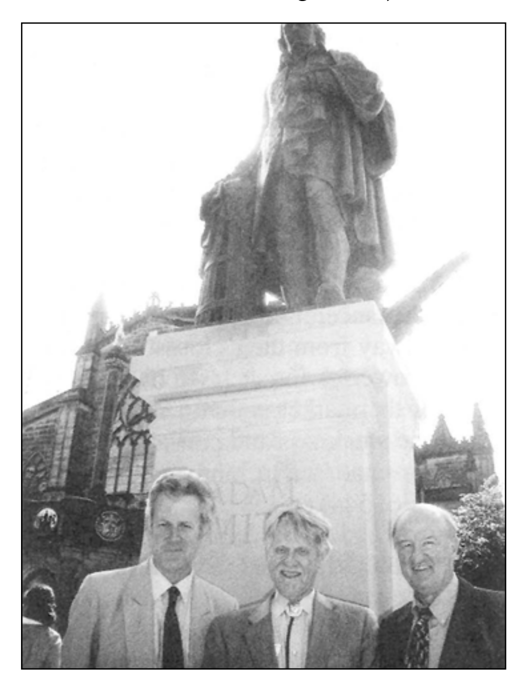
7. Carta a William Eden (Lord Auckland), Edimburgo, 3 de enero de 1780, Smith (1987: 245-46). En su carta Smith invoca la completa abolición de todas las prohibiciones a la importación y su reemplazo por obligaciones razonables. Él urge a Lord Auckland y a su esposa que revisen su ropa y hagan lo mismo.

recobraría la cordura y cambiaría de parecer. Pero una semana antes de su muerte, envió expresamente por ellos e insistió en que quemasen todos sus manuscritos, sin saber o preguntar qué contenían, excepto unos cuantos listos ya para su publicación. Finalmente, los dos asintieron y quemaron virtualmente todo: ¡dieciséis volúmenes de manuscritos! Su manuscrito sobre el Derecho fue tirado al fuego. Por fortuna, en 1958 se descubrieron extensos apuntes de sus estudiantes sobre estas lecciones y se publicaron más tarde como *Lecciones de Jurisprudencia*.

Después de la conflagración, el viejo profesor parecía enormemente aliviado. Cuando sus visitantes le llamaron al domingo siguiente por la noche para su cena semanal, declinó. «Me encanta su compañía, caballeros, pero creo que debo dejarles para irme al otro mundo». Esta fue la última frase que les dirigió. Murió el sábado siguiente, 17 de julio de 1790.

FOTOGRAFÍA 1.2

Eamon Butler, presidente del Instituto Adam Smith; Vernon Smith, laureado con el Premio Nobel de Economía, y Mark Skousen, ante la estatua de Adam Smith en Edimburgo, 4 de julio de 2008



Cortesía de Sue Easton.

DE LA MANERA EN QUE EL MONOPOLIO PERJUDICA AL MERCADO

Smith decía que la competencia era absolutamente esencial para hacer que el interés propio se tornara en beneficio de una comunidad que, de esta manera, se autorregulaba. Él prefería el «precio natural o de libre competencia» más barato al del monopolio y los «privilegios exclusivos» concedidos a ciertas corporaciones y compañías comerciales (como la Compañía de la India Oriental). Smith se oponía con vehemencia a la «mezquina avaricia» y al «miserable espíritu de monopolio» (1965: 428) al que estaban acostumbrados los hombres de negocios a quienes se otorgan esa clase de privilegios. La competencia significa precios más bajos y dinero sobrante para adquirir otros bienes, lo que a su vez implica más puestos de trabajo y niveles de vida más altos.

De acuerdo con Smith, el poder de monopolio crea un *entramado político* caracterizado por la adulación, el halago y el engaño (Muller 1993: 135). El monopolio fomenta la ganancia fácil y rápida y el despilfarro consumista (Smith 1965: 578).

A pesar de su confianza en el mercado, Adam Smith no hace apología de los negociantes ni de intereses especiales. En uno de sus pasajes más famosos, se lamentaba: «Las gentes que comercian en el mismo ramo rara vez se reúnen siquiera sea para entretenerse o divertirse, y la conversación suele acabar siempre en una conspiración contra el público o en alguna clase de argucias que buscan subir los precios» (1965: 128). Su objetivo era convencer a los políticos y legisladores para que no apoyaran los intereses de los negociantes que buscaban su protección y privilegios y actuaran en favor del bien común.

¿QUIÉN FUE ADAM SMITH?

¿Quién fue Adam Smith y cómo llegó a escribir una obra revolucionaria para la economía moderna?

Los puertos marítimos y el comercio fueron parte integral de la vida de Adam Smith. Nació en Kirkcaldy, en la costa Este de Escocia, cerca de Edimburgo, en junio de 1723, y tuvo la desdichada casualidad de nacer el mismo año en el que falleció su padre. Parece que el recién nacido estaba destinado al estudio del comercio y una actividad profesional relacionada con las aduanas. Su padre también llevaba el nombre de Adam Smith y era inspector de Aduanas en la ciudad de Kirkcaldy. Su tutor, que también se llamaba Adam Smith, era recaudador de impuestos

aduaneros. Un primo suyo era también inspector de Aduanas en Alloa, y también —usted lo habrá adivinado— se llamaba Adam Smith.

La última ocupación de nuestro Adam Smith el que se hizo famoso no tiene nada de sorprendente: fue la de Comisionado de las Aduanas de Escocia.

En sus primeros años en Kirkcaldy, Adam era considerado un «niño delicado». A la edad de cuatro años fue secuestrado por unos gitanos, pero pronto fue devuelto a su madre. «Habría sido un pobre gitano», comentaba su biógrafo John Rae (1895: 5). El centro de sus afectos fue siempre su madre, a quien él alegraba la vida.

Aunque el profesor escocés tuvo muchas pretendientes femeninas, nunca contrajo matrimonio. «Habla con aspereza, tiene unos enormes dientes y es feo como un demonio», escribió la señora Riccoboni, una novelista francesa que conoció a Adam Smith en una reunión en París en mayo de 1766. «Es una criatura muy distraída pero sumamente encantadora», escribió más tarde (Muller 1993: 16). Sabemos muy poco acerca de sus intereses amorosos y es una pena. Sus biógrafos nos cuentan que siendo joven se enamoró de una joven dama hermosa y bien situada socialmente, pero circunstancias desconocidas impidieron su matrimonio (Ross 1995: 402). Varias damas francesas persiguieron a este poco agraciado caballero, pero ninguna llegó a nada. (Su vida privada permanece en el misterio debido a un hecho que tuvo lugar al final de su vida y que explicamos con más detalle en el recuadro de las páginas 60 y 61).

Adam Smith dedicaba su tiempo libre a asistir a numerosos clubs, como el Poker Club, el Club de Edimburgo, el Club Literario de Londres y el de Johnson, aunque David Hume a menudo le reprendía por estar demasiado enclaustrado. «Su madre, sus libros y sus amigos, éstas eran las tres grandes alegrías de Adam Smith», decía John Rae (1895: 327).

A la temprana edad de catorce años, Smith estudia en la Universidad de Glasgow y entonces consigue una beca para hacerlo en Oxford, donde pasó media docena de años estudiando latín y griego clásicos, francés, literatura inglesa, ciencias y filosofía. Más tarde, en *La Riqueza de las Naciones* y refiriéndose a la Universidad de Oxford, escribió: «La mayoría de los profesores, durante aquellos años que son muchos, habían abandonado del todo incluso la pretensión de enseñar» (Smith 1965: 718).

En cuanto a su apariencia física, era de una altura media y tenía un ligero exceso de peso. Nunca posó para un cuadro, pero varios bosquejos lo muestran «distinguido, frente despejada, globos de los ojos grandes, cejas libres bien torneadas, nariz ligeramente aguileña, boca y mentón firmes» (Rae 1895: 438). Él mismo exclamaba: «Sólo soy bello en mis libros» (p. 329).

Después de graduarse, se convirtió en profesor de Filosofía Moral en la Universidad de Glasgow, posición que mantuvo entre 1751 y 1763. Su primera obra importante, *La Teoría de los Sentimientos Morales,* fue publicada en 1759 y le convirtió en un pensador influyente.

EL PROFESOR DISTRAÍDO

Como toda su personalidad sugiere, el famoso profesor de Filosofía Moral tenía una voz áspera y grave y con frecuencia tartamudeaba. Era la quintaesencia del profesor distraído. Su vida era una desorganización ubicua y ambigua. Papeles y libros aparecían amontonados por todas partes en su estudio. Desde la niñez tenía la costumbre de hablar solo, «sonriendo con extasiada conversación con compañeros invisibles» (Rae 1895: 329). Abundan las anécdotas sobre su naturaleza distraída: la ocasión en la que cayó en una pila de curtir mientras discutía con un amigo, la mañana que puso el pan y la mantequilla en la tetera, y después de probarlo declaró que era la peor taza que había tomado en su vida, y la vez que fue andando y soñando despierto con su viejo camisón y acabó alejado de la ciudad muchas millas. «Era el hombre más distraído que he conocido», declaró un testigo (West 1976: 176).

CÓMO ESCRIBIÓ SU OBRA MAESTRA

En 1764 Charles Townsend, un miembro líder del Parlamento Británico, ofreció a Smith una generosa retribución y una pensión vitalicia por ser tutor de su ahijado, Henry Scott, el duque de Buccleuch. Viajaron a Francia, donde Smith se encontró con Voltaire, Turgot, Quesnay y otros grandes pensadores franceses. «¡Este Smith es un hombre excelente!» exclamó Voltaire. «No tenemos nada para poder compararnos con él» (Muller 1993: 15).

Fue en Francia donde Smith anunció que había perdido el interés por sus obligaciones como tutor y comenzó a investigar y a escribir *La Riqueza de las Naciones*. Un éxito de ventas instantáneo que se agotó en seis meses. David Hume y Thomas Jefferson, entre otros, alabaron el libro que tuvo numerosas ediciones y traducciones durante la vida de Smith.

SUS AÑOS FINALES

Después de la publicación de su obra clásica, Smith fue elegido Comisionado de Aduanas en Edimburgo, como decíamos antes. También pasó un tiempo revisando sus libros ya publicados, vivía una vida modesta a pesar de su pensión y, a través de los años donó la mayor parte de sus ingresos a obras de caridad, que se encargó de ocultar (Rae 1895: 437). Vivió en Edimburgo durante el resto de su vida.

ADAM SMITH FAVORECE UN GOBIERNO FUERTE PERO LIMITADO

Como defensor de la ilustración escocesa y de las virtudes de la libertad natural, Adam Smith fue un sólido creyente en un gobierno parco pero fuerte. Escribió tres propuestas de gobierno: «Para llevar un estado al más alto grado de opulencia desde el nivel más ínfimo de barbarie hace falta poco más que paz, impuestos sencillos y una tolerable administración de la justicia» (Danhert 1974: 218). Más específicamente, Smith defiende: 1) la necesidad de una milicia bien financiada para la defensa nacional; 2) un sistema legal para proteger la libertad, los derechos de propiedad, y para hacer cumplir los contratos, y los pagos de las deudas; 3) las obras públicas —carreteras, canales, puentes, bahías y otros proyectos de infraestructura, y 4) la educación pública universal para evitar la alienación y efectos degradantes de la especialización (división del trabajo) bajo el capitalismo (Smith 1965: 734-35).

En general, el profesor escocés favorecía el grado más alto de libertad personal en la sociedad, incluyendo una diversidad de entretenimientos —mientras fuese «sin escándalo y con decencia» (p. 748). ¡Smith no era un simple libertario!

SMITH ADVIERTE DE LOS PELIGROS DE UN GOBIERNO EXCESIVO

Al mismo tiempo, fue un agudo crítico del poder del Estado. Los políticos generalmente son unos hipócritas manirrotos, según Smith. Algunas de las citas siguientes de *La Riqueza de las Naciones* se podrían usar hoy en día en debates políticos:

> No hay arte que un gobierno aprenda de otro más pronto que el de sacar dinero de los bolsillos de la gente (p. 813).

> Es la mayor impertinencia y presunción, por eso, en reyes y ministros, pretender vigilar la economía privada de la gente y restringir su gasto, tanto mediante leyes suntuarias, como prohibiendo la importación de lujos extranjeros. Ellos son por sí mismos, sin excepción, los más dilapidadores de la sociedad. Es mejor que vigilen su propio gasto y pueden confiar sin peligro en la gente particular que decide los suyos. Si su propia extravagancia no arruina al estado, no será por falta de ganas (p. 329).
>
> Las grandes naciones nunca se empobrecen a causa del sector privado, aunque en ocasiones actúen mal, con pública prodigalidad. La totalidad, o la casi totalidad de la renta pública, en la mayoría de los países es empleada en mantener manos improductivas. Esta clase de gente, que compone una corte espléndida y numerosa, un gran poder eclesial, grandes flotas y armadas que, en tiempo de paz no aportan nada y en tiempo de guerra no adquieren nada que pueda compensar el gasto de mantenerlos, incluso durante el tiempo que dura la guerra. Todas estas gentes, que no producen nada por sí mismos, se mantiene gracias al trabajo de otros hombres (p. 325).

Smith defendía los presupuestos equilibrados y se oponía a una deuda pública considerable. Abogaba por la privatización, la venta de «las tierras de la Corona» como una forma de aumentar la renta y cultivar la propiedad. Apoyaba que la interferencia del gobierno fuese mínima sobre la vida personal de los ciudadanos y sobre la actividad económica. Smith argumentaba que la guerra no es necesaria y que es señal de enfermedad en la mayoría de los casos, y que acabar con toda guerra no conduciría al paro masivo (pp. 436-37).

Parecía como si hubiese sido sometido a una auditoría por los inspectores de Hacienda cuando expresaba comprensión hacia los que pagaban impuestos «expuestos continuamente a la mortificante y vejatoria visita de los recaudadores de impuestos» (p. 880). Tras denunciar la complejidad y falta de equidad del sistema de impuestos, recomendaba la reducción radical de los impuestos, aunque sí consideraba favorables las leyes rígidas respecto a la usura y los impuestos progresivos.

SMITH APOYA EL DINERO SOLVENTE Y EL PATRÓN MONETARIO METÁLICO

Smith también se preocupaba por la manipulación por parte del gobierno del sistema monetario. Mientras rechazaba la idea de que el oro y la plata constituyesen, por sí mismos, la riqueza de un país, favorecía un sistema monetario estable basado en el oro y la plata, y apoyaba la banca libre descentralizada. También rechazaba «la teoría cuantitativa del dinero» que prevalecía por aquél entonces (ver las discusiones de

Irving Fisher en el capítulo 11), que sostenía que el nivel de precios sube o baja en proporción a la variación en la oferta de dinero. En su «Disgresión sobre la plata», Smith muestra que los precios han variado considerablemente cuando la oferta de plata (moneda) aumentaba (p. 240).

LA ESENCIA DEL MODELO CLÁSICO DE ECONOMÍA

En suma, el modelo clásico desarrollado por Adam Smith, y defendido por las generaciones venideras de discípulos suyos, consiste en cuatro principios generales:

1. El ahorro, el trabajo duro, la exaltación del interés propio y la benevolencia hacia los conciudadanos son virtudes y se deben fomentar.
2. El gobierno debe limitar su actividad a administrar justicia, reforzar los derechos de la propiedad privada y defender las naciones contra las agresiones.
3. El estado debe adoptar la política general de no intervenir en los asuntos económicos (el libre comercio, los impuestos moderados, la mínima burocracia, etc.).
4. El clásico patrón monetario basado en oro/plata reduce la depreciación económica y favorece un entorno financiero estable en el que la economía puede florecer.

Como veremos, el modelo clásico de Adam Smith sería atacado en repetidas ocasiones durante los siguientes doscientos años tanto por amigos como por sus enemigos.

ADAM SMITH Y LA ERA DE LOS ECONOMISTAS

Adam Smith no era perfecto en todos los sentidos. En futuros capítulos comentaremos y enmendaremos su trabajo sobre la teoría del valor, su crítica de los terratenientes, su extraña distinción entre trabajo «productivo» e «improductivo» y su incapacidad para reconocer el principio fundamental de la utilidad marginal subjetiva en la teoría de los precios. Pero estas son desviaciones entre paréntesis de una contribución abrumadoramente positiva a la ciencia económica.

Adam Smith debe ser felicitado por su firme defensa del libre cambio y la libertad de mercado, por su tema central de «la libertad natural» y del sistema autorregulado de libre empresa y gobierno limitado. Su elocuente exposición de la libertad

económica ayudó al mundo a liberarse del mercantilismo provinciano y de la férrea intervención del Estado. Sin su liderazgo, la Revolución Industrial podía haber quedado atascada durante otro siglo o más.

EL GRAN OPTIMISTA

Adam Smith, un hijo de la Ilustración escocesa, era por encima de todo un optimista acerca del futuro del mundo. Su principal tema a través de su obra maestra era «el perfeccionamiento» del individuo mediante «la frugalidad y la buena conducta», el ahorro y la inversión, el intercambio y la división del trabajo, la educación, la formación de capital y la nueva tecnología. Estaba más empeñado en aumentar la riqueza que en su distribución (en agudo contraste con su discípulo David Ricardo, como veremos en el capítulo 4).

De acuerdo con Adam Smith, incluso un gobierno poderoso y siniestro es incapaz de detener el progreso: «El esfuerzo uniforme, constante e ininterrumpido de todo hombre por mejorar su condición… es, con frecuencia, suficientemente poderoso para mantener el progreso natural de las cosas hacia el perfeccionamiento, a pesar tanto de la extravagancia del gobierno como de los enormes errores de administración» (1965: 326; cf. 508).

SMITH HACE UNA FAMOSA OBSERVACIÓN

Durante la revolución americana, un ciudadano, alarmado por la derrota del barco *Saratoga*, de la armada británica, en 1777, se acercó a Adam Smith. «La nación tiene que estar en la ruina», exclamó el hombre con voz llena de pánico. Smith, que se hallaba entonces en la cincuentena, respondió con calma: «Le aseguro, amigo mío, que hay una ruina considerable en una nación» (Rae 1985: 343; Ross 1995: 327). La respuesta de Adam Smith la citan con frecuencia Milton Friedman, Gary Becker y otros economistas para contestar a «los economistas catastrofistas». Sugiere que cuando una nación ha acumulado una enorme riqueza, instituciones y «fondo de comercio» a lo largo de los siglos, es necesario algo más que una guerra o un desastre natural para destruir ese país.

La vida entera de Adam Smith encarna las palabras del salmo: «Descansa, alma mía, que el Señor se hace cargo de ti» (Salmos 116: 7).

Mientras reposaba en su tumba, su modelo clásico de la economía se extendería por Europa y América. No deja de sorprender que sus discípulos más apasionados procedieran de un país que durante siglos había sido el enemigo jurado de Inglaterra. Pero de eso se tratará en el capítulo siguiente.

APÉNDICE
LOS PRE-ADAMITAS

Adam Smith no creó la economía moderna de la nada, como Atenas nació ya completamente crecida y armada de la frente de Zeus. Smith estaba influido por un amplio número de pensadores a lo largo de toda la historia hasta llegar a los filósofos griegos.

PLATÓN Y ARISTÓTELES

Un hijo de la Ilustración escocesa, Smith, encontraría poca atracción en leer *La República* de Platón, que invoca una ciudad ideal regida por reyes filósofos colectivistas. Consideraba mejor a Aristóteles, por su defensa de la propiedad privada y su crítica al comunismo de Platón. La propiedad privada, según Aristóteles, daría a la gente la oportunidad de practicar las virtudes de la benevolencia y la filantropía, todas ellas parte importante del «término medio» y de la «vida virtuosa». Pero Adam Smith no participa del desprecio que siente Aristóteles hacia el hecho de hacer dinero ni de su denuncia del comercio monetario y al por menor como inmoral y «anti-natural», una filosofía que fue luego sancionada por muchos escritores cristianos en la Edad Media.

PROTESTANTES, CATÓLICOS Y ESCOLÁSTICOS ESPAÑOLES

Adam Smith estuvo muy influenciado por las doctrinas calvinistas que favorecían el ahorro y el trabajo duro al tiempo que condenaban el lujo excesivo, la usura y el trabajo «improductivo» (ver capítulo 7, nota 3, p. 255). Los católicos y los protestantes por igual debatían lo que se debía considerar como «precio justo» en una

economía de mercado, Los escolásticos españoles en el siglo XVI determinaron que el «precio justo» no era otro que aquél que determinase el mercado y generalmente apoyaban la teoría del *laissez-faire* (Rothbard 1995: 97-133). Como escribió Montesquieu más tarde, «es la competencia lo que establece el precio justo de los bienes y las verdaderas relaciones entre ellos» (Montesquieu 1989 [1748]: 344).

En muchos sentidos, Adam Smith aspiraba a sustituir las doctrinas antimaterialistas greco-cristianas de la Europa occidental, que constituían un impedimento a la libertad y al crecimiento económico, por un sistema que combinase una moralidad práctica y una persecución razonable de los deseos materiales (Fitzgibbons 1995: v, 16).

BERNARD MANDEVILLE Y *LA FÁBULA DE LAS ABEJAS*

Algunos economistas sostienen que Adam Smith desarrolló su concepto de la «mano invisible» a partir de la escandalosa obra *La Fábula de las Abejas* (1997 [1714]), de Bernard Mandeville (1670-1733), un psiquiatra y panfletista holandés. En la primera versión, Mandeville contaba la historia de una «colmena ruidosa» y ahorradora de abejas que se volvía «honesta» y era reducida a la pobreza y la destrucción tras su conversión a una moral comunitaria. En la segunda edición, la más popular, Mandeville describía una comunidad próspera en la cual los ciudadanos deciden recortar sus gastos de derroche lujoso y de armamento militar. El resultado es la depresión y el colapso tanto del comercio como de la vivienda.

Su conclusión: los vicios privados de avaricia, lujo y ambición conducen a beneficiar a la sociedad con riqueza abundante «y que en el momento que desaparece el mal, la sociedad se vuelve consentida, si no se disuelve totalmente». Claramente, bajo la famosa paradoja de Mandeville, el interés particular redunda en beneficio social.

Ambos, Friedrich Hayek y John Maynard Keynes han escrito aprobando la fábula de Mandeville. Según Hayek, Adam Smith se benefició de ideas como la división del trabajo, el interés particular, la libertad económica y la de las consecuencias inintencionadas de Mandeville (Hayek 1984: 1184-85). Keynes aprueba de Mandeville sus sentimientos anti-ahorro y las presiones estatistas para asegurar el pleno empleo en la sociedad (Keynes 1973: 358-61).

De todas formas, está claro que en *La Teoría de los Sentimientos Morales* Smith no está de acuerdo con Mandeville. Califica su libro de «totalmente pernicioso» y

su tesis de «errónea», Smith no está de acuerdo con que el progreso económico proceda de la avaricia, la vanidad y el amor propio descontrolado, quejándose de que Mandeville parece no hacer distinción entre vicio y virtud (Smith 1976 [1759]: 308-10).

MONTESQUIEU Y EL *DOUX COMMERCE*

La actitud de Smith hacia el interés particular tuvo su influencia más positiva en el gran jurista y filósofo francés Charles de Secondat Montesquieu (1689-1755). Su libro *El espíritu de las leyes*, publicado por primera vez en 1748, llevó a James Madison y a Alexander Hamilton a presionar para conseguir la separación de los poderes constitucionales, un concepto que también defendió Adam Smith. Montesquieu, que escribió antes de la revolución industrial, vio muchas virtudes en el *doux commerce* (comercio gentil). Sostenía el novedoso punto de vista de que la búsqueda del provecho y de los intereses comerciales servía como moderadora de las pasiones violentas de la guerra y del poder político abusivo. «El comercio cura los prejuicios destructivos» declara Montesquieu «pule y suaviza a los más bárbaros… El efecto natural del comercio es conducir a la paz» (1989: 338). De acuerdo con Montesquieu, sir James Steuart y otras *filosofías* de aquella época, la imagen del mercader y del que hace dinero como un hombre pacífico, desapasionado e inocente contrastaba vivamente con «las armadas saqueando y los piratas asesinos de la época» (Hirschman 1997: 63). El comercio mejora el orden político: «El espíritu de comercio lleva consigo el espíritu de ahorro, de economía, de moderación, de trabajo, de tranquilidad, de orden y de regularidad» (Hirschman 1997: 71).[8] Como señalamos en el capítulo 1, Smith defiende esta visión progresista de la sociedad comercial.

8. La imagen propicia del capitalismo que sostiene Montesquieu continúa con la línea iniciada por Samuel Johnson «hay pocas formas en que el hombre pueda emplearse más inocentemente que en ganar dinero» (Boswell 1933, I: 657). Fue John Maynard Keynes el que escribió que «es mejor que un hombre ejerza tiranía sobre su saldo en el banco que sobre sus conciudadanos» (Keynes 1973 [1936]: 374). Hoy diríamos «mejor que una persona esté sometida a su equipo favorito (o a su capital comercial favorito) que a otros hombres».

DR. FRANÇOIS QUESNAY Y SU *TABLEAU ÉCONOMIQUE*

El fisiócrata más contemporáneo de Adam Smith era el doctor y eminente cirujano François Quesnay (1694-1774), que fue el médico personal de la amante favorita del rey Luis XV. Su famoso diagrama, el *tableau économique*, constituía para sus contemporáneos uno de los tres grandes inventos económicos de la humanidad, tras la escritura y el dinero (Smith 1965: 643).

El diagrama de Quesnay con forma de zigzag, que se publicó por primera vez en 1758, ha levantado interés considerable a través de los años (ver tabla 1.2). Ha sido considerado como el predecesor de muchos desarrollos de la economía moderna: la econometría, el multiplicador de Keynes, el análisis input-output, el diagrama de flujo circular y el modelo de equilibrio general de Walras. Es ciertamente una «macro» visión de la economía, sin referencia a los precios, pero nadie está seguro de su significado real. Como el principal portavoz de los fisiócratas, Quesnay defendió la falacia de la agricultura como el único gasto «productivo» y la industria como «estéril».

La Riqueza de las Naciones presentaba al Dr. Quesnay como «un autor profundo e ingenioso» que promovió el eslogan popular del «Laissez faire, laissez passer» una frase que Smith defendería de todo corazón, aunque él mismo nunca se refirió a su sistema como economía del *laissez-faire*. (Prefería la expresión «libertad natural» o la «libertad perfecta»). Como líder de los fisiócratas, Quesnay se oponía al mercantilismo francés, al proteccionismo y a las políticas de Estado intervencionistas. En cualquier caso, *La Riqueza de las Naciones* negaba la premisa básica de los fisiócratas, que la agricultura, no la industria ni el comercio, fuese la fuente de toda riqueza (1965: 637-52).

RICHARD CANTILLON

Las otras influencias importantes en el economista escocés fueron Richard Cantillon, Jacques Turgot y Etienne Bonnot de Condillac. Richard Cantillon (1680-1734) es considerado por Murray Rothbard y otros historiadores de la economía como el «verdadero padre de la teoría económica moderna».

Mercader irlandés, banquero y aventurero que emigró a París, Cantillon se vio envuelto en la famosa burbuja especulativa del Mississippi de John Law, en 1717-1720, pero tuvo la sagacidad de vender todas sus acciones antes de que se desencadenase

TABLA 1.2

El *Tableau économique* de Quesnay

TABLEAU ÉCONOMIQUE

Objetos a considerar: (1) Tres clases de gastos (2) su fuente; (3) el capital anticipado; (4) su distribución; (5) sus efectos; (6) su reproducción; (7) sus relaciones entre ellos; (8) sus relaciones con la población; (9) con la agricultura; (10) con la industria; (11) con el comercio; (12) con la riqueza total de la nación.

GASTO PRODUCTIVO relativo a la agricultura, etc.	GASTO DE LA RENTA después de impuestos, dividido entre gasto productivo y gasto estéril	GASTO ESTÉRIL relativo a la industria, etc.
Anticipos anuales necesarios para producir una renta de 600' son 600'	Gasto anual	Anticipos anuales para trabajos de gasto estéril son
600' producto neto	600'	300'
Productos	la mitad va aquí / la mitad va aquí	Obras, etc.
300' reproducen neto	300'	300'
va aquí / la mitad	la mitad / va aquí	
150 reproducen neto	150 la mitad, etc.	150
la mitad, etc.		
75 reproducen neto	75	75
37...10' reproducen neto	37...10'	37...10'
18...15' reproducen neto	18...15'	18...15'
9...7...6' reproducen neto	9...7...6'	9...7...6'
4...13...9 reproducen neto	4...13...9	4...13...9
2...6...10 reproducen neto	2...6...10	2...6...10
1...3...5 reproducen neto	1...3...5	1...3...5
0...11...8 reproducen neto	0...11...8	0...11...8
0...5...10 reproducen neto	0...5...10	0...5...10
0...2...11 reproducen neto	0...2...11	0...2...11
0...1...5 reproducen neto	0...1...5	0...1...5

Reproducción con permiso de W.W. Norton.
Fuente: Vaggi (1987: 23).

la tormenta financiera. Su estatus independiente le permitió escribir un librito sobre economía, *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en general* (publicado de manera póstuma en 1755). Falleció de forma misteriosa en Londres en 1734, aparentemente asesinado por un sirviente airado que a continuación prendió fuego a su casa para ocultar el crimen.

El ensayo de Cantillon es realmente impresionante e influyó indudablemente en Adam Smith. Se centra en el mecanismo de la oferta y demanda, el mercado, el papel vital de la iniciativa empresarial (infravalorada en *La Riqueza de las Naciones*) y un sofisticado análisis monetario de la inflación «anterior al de los austriacos», según el cual la inflación no sólo hace subir los precios sino que cambia el patrón del gasto (véase cap. 12 sobre los economistas austriacos Mises y Hayek).

JACQUES TURGOT

Jacques Turgot (1727-81) fue un fisiócrata francés cuya profunda obra, *Reflexiones sobre la Formación y Distribución de la Riqueza* (1766) sirvió también de inspiración a Adam Smith. Como devoto defensor del libre comercio y del «laissez faire», Turgot fue un hábil ministro de finanzas bajo el reinado de Luis XVI que disolvió los gremios medievales, abolió todas las restricciones al intercambio de grano y mantuvo un presupuesto equilibrado. Fue tan eficaz que se granjeó las iras del rey, el cual lo despidió en 1776.

Como fisiócrata, Turgot defiende la agricultura como el sector más productivo de la economía, pero además, sus *Reflexiones* muestran una profunda comprensión de la economía, incluso por encima de Adam Smith en algunas áreas. Su lúcida obra ofrece una brillante comprensión de la preferencia temporal, el capital, el tipo de interés y el papel del emprendedor capitalista en una economía competitiva. Incluso describe la ley de los rendimientos marginales decrecientes, posteriormente popularizada por Malthus y Ricardo.

CONDILLAC

Otra influencia fue el economista y filósofo francés Etienne Bonnot de Condillac (1714-80). Vivió en el París intelectual de mediados de los 70 y salió en defensa de Turgot cuando, siendo éste ministro de finanzas, tuvo que hacer frente al motín del

grano en 1775. Como Turgot y Montesquieu, Condillac favorece el libre comercio. Su importante trabajo *Comercio y Gobierno* se publicó en 1776, tan sólo un mes antes que *La Riqueza de las Naciones*. La teoría económica de Condillac era asombrosamente avanzada. Reconocía la industria como productiva, el intercambio como resultado de la desigual valoración que hacen de las mercancías intercambiadas los que intervienen, de manera que ambos ganan en el trato y que los precios de los bienes debían ser determinados por la utilidad y no por el coste del trabajo (Macleod 1896).

DAVID HUME

El gran filósofo David Hume (1711-1176) era amigo íntimo de Adam Smith y tuvo mucha influencia en sus ensayos sobre el comercio y el dinero. Smith consideraba a su amigo escocés como «el más ilustre filósofo e historiador» de su tiempo (Fitzgibbons 1995: 9), «que se acercaría al ideal de hombre perfectamente sabio y virtuoso todo lo que la frágil naturaleza humana puede permitir» (Smith 1947: 248). Hume era contrario al ascetismo y apoyaba la buena vida materialista y lujosa.

Como Smith, Hume condenaba las restricciones mercantilistas sobre el comercio internacional. Usando su famoso mecanismo del «flujo de dinero metálico», Hume demostraba que todos los intentos de limitar las importaciones e incrementar la entrada de dinero metálico tendrían el efecto contrario al que perseguían, o, lo que es lo mismo, acabarían esfumándose y no conseguirían su objetivo. Las restricciones a las importaciones elevarían los precios internos, lo que a su vez reduciría las exportaciones y daría lugar a una salida de dinero metálico.

Hume también destruyó las proposiciones mercantilistas según las cuales el aumento de la cantidad de dinero metálico reduciría los tipos de interés y promovería la prosperidad económica. Hume formuló el argumento clásico de que el tipo de interés real viene determinado por la oferta y la demanda de capital, no por la oferta de dinero. Como partidario que era de la teoría cuantitativa del dinero, Hume consideraba que una expansión artificial de la oferta de dinero simplemente elevaría los precios.

La amistad íntima de Smith y Hume llevó a muchos observadores a concluir que Smith apoyaba la rebelión antirreligiosa de Hume y su sociedad puramente secular y comercial, basándose en que en *La Riqueza de las Naciones* no se menciona a Dios. Sin embargo, Smith no abandonó sus creencias religiosas. Su *Teoría de los Sentimientos Morales,* que Smith publicó después de su obra magna, hace numerosas

referencias a Dios y a la religión. Él había abandonado la práctica presbiteriana, rebelándose contra la austeridad de la conducta calvinista, pero era creyente, un deista que adoptó la creencia estoica en un Dios que actúa por medio de la naturaleza. Como optimista, Smith creía en la bondad del mundo e imaginó la posibilidad de un cielo en la tierra.

BENJAMIN FRANKLIN

Los biógrafos John Rae e Ian Simpson Ross han dado pábulo a la tradición de que el padre fundador de los Estados Unidos Benjamin Franklin (1706-1790) desarrolló una relación amistosa con Adam Smith y tuvo alguna influencia en su obra *La Riqueza de las Naciones.* John Rae contaba que Franklin visitó a Smith en Escocia y Londres y de acuerdo con un amigo de Franklin: «Adam Smith cuando estaba escribiendo *La Riqueza de las Naciones* tenía la costumbre de enviar los capítulos que iba componiendo a Franklin, al Dr. Price y a otros literatos; entonces escuchaba pacientemente sus observaciones y sacaba provecho de sus discusiones y críticas, en ocasiones volviendo a redactar los capítulos e incluso alterando alguna de sus proposiciones» (Rae 1895: 254-65, y también Ross 1995: 255-56).

En sus escritos, Franklin se ocupó de las ventajas del ahorro, el comercio libre y el crecimiento de la población, temas tratados en *La Riqueza de las Naciones* (sin embargo, yo no estoy muy seguro de que Smith apoyara los argumentos de Franklin en favor de la emisión de papel moneda en Pensilvania, publicados en 1728). Las observaciones de Smith a favor de la independencia de los Estados Unidos es posible que se debieran a la influencia de Franklin (Smith 1965: 557-606).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arrow, Kenneth J. y F.H. Hahn (1971): *General Competitive Analysis.* San Francisco: Holden-Day.

Baumol, William J. y Alan S. Blinder (1988): *Economics: Principles and Policy*, 4.ª ed. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.

Boswell, James (1933): *Boswell's Life of Johnson.* 2 vols. Nueva York: Oxford University Press.

Coase, Ronald H. (1976): «Adam Smith's View of Man.» *Journal o Law and Economics* 19, 529-46.

Cox, Michael, y Richard Alm (1997): «Time Well Spent: The Declining Cost of Living in America.» Annual Report of the Federal Reserve Bank of Dallas.

— (1999): *The Myths of Rich and Poor.* Nueva York: Free Press.

Danhert, Clyde E., ed. (1974): *Adam Smith, Man of Letters and Economist.* Nueva York: Exposition.

D'Souza, Dinesh (2005): «How Capitalism Civilizes Greed.» www.dineshdsouza.com/articles/civilizinggreed.html.

Fitzgibbons, Athol (1995): *Adam Smith's System of Liberty, Wealth, and Virtue.* Nueva York: Clarendon.

Friedman, Milton (1978): «Adam Smith's Relevance for 1976.» In *Adam Smith and the Wealth of Nations: 1776-1976 Bicentennial Essays,* ed. Fred R. Glahe, 7-20. Boulder: Colorado Associated University Press.

Friedman, Milton y Rose Friedman (1980): *Free to Choose: A Personal Statement.* Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich [trad. esp. *Libertad de elegir*, Gota a Gota, Madrid 2008].

Glahe, Fred R., ed. (1978): *Adam Smith and the Wealth of Nations: 1776-1976. Bicentennial Essays*. Boulder: Colorado Associated University Press.

— (1993): *Adam Smith's An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations: A Concordance*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield.

Gwartney, James D., Robert A. Lawson, y Walter E. Block (1996): *Economic Freedom of the World: 1975-1995.* Vancouver, BC: Fraser Institute.

Hahn, Frank (1982): «Reflections on the Invisible Hand.» *Lloyds Bank Review* (April), 1-21.

Hayek, Friedrich (1984): *The Essence of Hayek,* ed. Chiaki Nishiyama y Kurt R. Leube. Stanford, CA: Stanford University Press.

Hirschman, Albert O. (1997): *The Passions and the Interests,* 2.ª ed. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hobbes, Thomas (1996 [1651]): *Leviathan.* Nueva York: Oxford University Press.

Iannaccone, Laurence (1991): «The Consequences of Religious Market Structure.» *Rationality and Society* 3: 2 (April), 156-77.

Jouvenal, Bertrand de (1999): *Economics and the Good Life: Essays on Political Economy*, ed. Dennis Hale y Marc Landy. New Brunswick, NJ: Transaction.

Keynes, John Maynard (1973 [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Lebergott, Stanley (1976): *The American Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

— (1993): *Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lux, Kenneth (1990): *Adam Smith's Mistake.* Boston: Shambhala.

Macleod, H.D. (1896): *The History of Economics.* Londres: Bliss, Sands.

Mandeville, Bernard (1997 [1714]): *The Fable of the Bees, and Other Writings.* Nueva York: Hackett.

Montesquieu, Charles (1989 [1748]): *The Spirit of the Laws*, ed. Anne Cohler, Basia Miller y Harold Stone. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Muller, Jerry Z. (1993): *Adam Smith in His Time and Ours.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Powell, Jim (2000): *The Triumph of Liberty*. Nueva York: Free Press.

Rae, John (1895): *Life of Adam Smith*. Londres: Macmillan.

Rand, Ayn (1964): *The Virtue of Selfishness*. Nueva York: Signet Library [trad. esp. *La virtud del egoísmo*, Grito Sagrado, Buenos Aires 2006].

Rashid, Salim (1998): *The Myth of Adam Smith*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Roemer, John E. (1988): *Free to Lose*. Cambridge: Harvard University Press.

Rogge, Benjamin A., ed. (1976): *The Wisdom of Adam Smith*. Indianapolis: Liberty Press.

Ross, Ian Simpson (1995): *The Life of Adam Smith*. Oxford: Clarendon.

Rothbard, Murray N. (1995): *Economic Thought Before Adam Smith*. Hants, UK: Edward Elgar [trad. esp. *Historia del pensamiento económico. Vol 1: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid 1999].

Rothschild, Emma (2001): *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment*. Cambridge: Harvard University Press.

Samuelson, Paul A. (1962): «Economists and the History of Ideas.» *American Economic Review* 52: 1 (March), 1-18.

— (1966): *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson,* vol. 2. Cambridge, MA: MIT Press.

Schumacher, E.F. (1973): *Small Is Beautiful.* Londres: Penguin.

Schumpeter, Joseph A. (1954): *History of Economic Analysis.* Nueva York: Oxford University Press [trad. esp. *Historia del análisis económico*, Ariel, Barcelona 1996].

Skousen, Mark (2007): *The Big Three in Economics: Adam Smith, Karl Marx, and John Maynard Keynes.* Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Smith, Adam (1947): Letter from Adam Smith to William Strahan. In Supplement to David Hume, *Dialogues Concerning Natural Religion,* ed. Norman Kemp Smith, 248. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

— (1965 [1776]): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Nueva York: Modern Library.

— (1976 [1759]): *The Theory of Moral Sentiments,* ed. D.D. Raphael y A.L. Macfie. Indianapolis: Liberty Fund.

— (1982 [1763]): *Lectures on Jurisprudence,* ed. R.L. Meek, D.D. Raphael y P.G. Stein. Indianapolis: Liberty Classics.

— (1987): *Correspondence of Adam Smith*, ed. E.G. Mossner and I.S. Ross. Indianapolis: Liberty Classics.

Sowell, Thomas (1993): «Adam Smith.» *Forbes* (December 20), 220.

Stigler, George J. (1966): *The Theory of Price,* 3.ª ed. Nueva York: Macmillan.

— (1976): «The Successes and Failures of Professor Smith.» *Journal of Political Economy* 84: 6 (December), 1199-213.

Tvede, Lars (1997): *Business Cycles: From John Law to Chaos Theory*. Amsterdam: Harwood.

Vaggi, G. (1987): «François Quesnay.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* vol. 4, 22-29. Londres: Macmillan.

Viner, Jacob (1965): «Guide to John Rae's Life of Adam Smith.» In John Rae, *Life of Adam Smith*. Nueva York: Augustus M. Kelley.

West, Edwin G. (1976): *Adam Smith, The Man and His Works.* Indianapolis, IN: Liberty Press.

— (1990): «Adam Smith's Hypotheses on Religion: Some New Empirical Tests.» In *Adam Smith and Modern Economics,* 151-64. Hants, UK: Edward Elgar.

Capítulo 2

La conexión francesa: El sistema de «Laissez Faire»

> La célebre obra del Dr. Adam Smith bien puede considerarse un ensamblaje de los principios más firmes de la economía política, refrendados por ilustrativos ejemplos.
>
> JEAN-BAPTISTE SAY (1970 [1880]: xix)

Habría de recaer sobre las espaldas de los eminentes economistas franceses Jean-Baptiste Say y Frédéric Bastiat la tarea de perfilar el modelo clásico de Adam Smith y promoverlo como modelo universal para alcanzar la prosperidad. Say y Bastiat resaltaron las inmensas posibilidades de una economía industrial sin trabas, liderada por empresarios creativos. La «ley de los mercados» de Say, en concreto, se convirtió en el principio fundamental de la macroeconomía clásica, imponiéndose su veracidad entre la profesión hasta el punto de permanecer prácticamente indiscutida hasta la revolución keynesiana del siglo siguiente. Y jamás ha existido un exponente del libre comercio más lúcido y convincente que Frédéric Bastiat.

Asimismo, los economistas franceses aclararon y perfeccionaron numerosos conceptos expuestos en *La riqueza de las naciones* y levantaron el edificio teórico sobre los sólidos principios económicos desarrollados por Cantillón, Montesquieu, Turgot y Condillac. Además, Say y Bastiat rechazaron la idea de una teoría del valor basada en el trabajo y de la explotación de los trabajadores en un régimen capitalista de libre empresa.

Los economistas franceses tuvieron una participación sustancial en el *magnum opus* de Smith, empezando por cuando pasó un tiempo en Francia preparando su

♬ Selección musical para este capítulo: *Sinfonía fantástica* de Hector Berlioz

obra y debatiendo ideas con Quesnay, Turgot y Voltaire. Una vez publicada *La riqueza de las naciones*, los franceses alcanzaron notable éxito divulgando por el mundo occidental el modelo de libre empresa y libre comercio de Adam Smith. Tradujeron la obra de éste al francés, publicaron la primera enciclopedia de economía y la primera historia del pensamiento económico, y también redactaron el primer manual serio de teoría económica, el *Tratado de Economía Política* de Say, que sería el principal manual de la materia en Estados Unidos y Europa durante la primera mitad del siglo diecinueve. Muchos de los principios smithianos fueron adoptados por Alexis de Tocqueville en su penetrante estudio *La democracia en América* (véase el recuadro de las páginas 96-99). En resumen, la escuela francesa del *laissez-faire* dominó el panorama del pensamiento económico occidental durante casi medio siglo y, en el caso de la ley de Say, hasta bien entrado el siglo veinte.

J.-B. SAY: UNA FECHA DE NACIMIENTO DE LO MÁS OPORTUNA

El personaje más importante en esta historia francesa es un economista que nació nueve años antes de la publicación de *La riqueza de las naciones*. Jean-Baptiste Say (1767-1832) vivió sesenta y cinco años como «un economista en tiempos revueltos», según reza el título de una biografía suya reciente (Palmer 1997). Asistió a la Revolución Americana y también a la Francesa, sufrió las consecuencias del poder político ejercido por Napoleón y vivió la época inicial de la Revolución Industrial. Inventó el término «entrepreneur» (empresario, emprendedor), distintivo de la economía y la empresa modernas, y él mismo se convirtió en un empresario (como fabricante de algodón). Fue el primer profesor de Economía Política con ese título en Francia, escribió un manual que alcanzó amplia difusión y hoy en día se le recuerda sobre todo por su «ley de los mercados», la teoría macroeconómica clásica que se centra en la producción, el comercio y el ahorro como claves del crecimiento económico y del incremento del consumo.

J.-B. Say nació en Lyon (Francia), en el seno de una antigua familia protestante del sur del país, que se mudó a Ginebra y finalmente se trasladó a París. A los quince años, en plena Revolución Francesa, caló hondamente en él (como en muchos otros ciudadanos franceses) la *Autobiografía* de Benjamin Franklin, a quien ensalzó por escrito como ciudadano modelo, aplaudiendo sus principios de frugalidad, educación y moralidad.

A VER, ACLARÉMONOS DE UNA VEZ: ¿QUÉ ENTIENDES TÚ POR LAISSEZ FAIRE?

«Laissez faire» debería ser el lema de todos los gobernantes.

MARQUÉS D'ARGENSON

Abandono el «laissez faire»... mas no de buena gana. Lo hago porque, nos guste o no, las condiciones para su éxito ya no se dan.

JOHN MAYNARD KEYNES (Skidelsky 1992: 186)

En el siglo XVII, Jean-Baptiste Colbert, el famoso ministro mercantilista francés, preguntó en cierta ocasión a un grupo de hombres de negocios qué podía hacer por ellos. Se cuenta que uno, Legendre, le respondió: «Laissez nous faire»: déjenos hacer, esto es, absténgase de entrometerse en nuestros asuntos. Varios autores franceses, incluido el Marqués d'Argenson, emplearon el eslogan *laissez faire* a comienzos del siglo dieciocho. Por su parte, el gran economista Turgot atribuyó a Gournay la regla enunciada como *laissez faire, laissez passer*: déjese todo a su propio cuidado, permítase que los bienes circulen con libertad. Otros proverbios franceses de significado similar también se hicieron populares: *Le monde va de lui meme* (el mundo marcha por sí solo) y *Pour gouverner mieux, il faudrait gouverner moins* (para gobernar mejor, mejor gobernar menos).

«Laissez faire» ha venido a denotar la política de no interferencia abogada por Adam Smith, aunque éste nunca emplease tal expresión. En el siglo veinte, John Maynard Keynes le imprimió una connotación negativa y pasó a representar las políticas de «inacción» tan habituales en los años de la Gran Depresión. «Para bien o para mal, en las condiciones actuales no puede ya confiarse en que el *laissez-faire* proveerá a los proyectos económicos del capital necesario» (Skidelsky 1992, p.185). Según Keynes, era necesaria la intervención gubernamental para salvar el capitalismo del *laissez-faire*.

En realidad el *laissez-faire* nunca significó la inacción de la política del gobierno. Adam Smith y los economistas del *laissez-faire* clásico lo que se proponían realmente era desmantelar el antiguo régimen de regulaciones y privilegios especiales, para de esa forma fomentar el bienestar general en lugar del exclusivo de unos pocos.

«EL ADAM SMITH FRANCÉS»

Jean-Baptiste Say también residió dos años en Londres, donde aprendió inglés y leyó *La Riqueza de las Naciones*. Esta lectura se reveló propicia y afectó a toda su carrera, hasta el punto de que llegaría a conocérsele como «el Adam Smith francés».

¿Quién fue el economista francés más importante?

> De los cuatro economistas más importantes del mundo, tres fueron franceses.
>
> JOSEPH SCHUMPETER

Cuando Paul Samuelson inició sus estudios universitarios en Harvard en 1935, Joseph Schumpeter, considerado el historiador de la economía más influyente, sorprendió a la clase al anunciar que tres de los cuatro principales economistas del mundo eran franceses (Samuelson 1962: 3). ¿A quiénes tenía Schumpeter en mente?

En primer lugar, a Léon Walras (1834-1910), a quien Schumpeter, curiosamente pero sin vacilación, calificó como el economista más grande de todos los tiempos por haber desarrollado la teoría del equilibrio general (Schumpeter 1954: 827, véase cap. 8). Esta elección parece poco coherente, ya que Schumpeter es famoso por sus teorías sobre la «destrucción creadora» y el desequilibrio dinámico general, así como por su inmisericorde crítica de la competencia perfecta y del análisis del equilibrio estático.

Su segunda elección aún resulta más incomprensible: Antoine Cournot (1801-1877), un matemático francés que fue el primero en dibujar una curva de demanda y en explicar cómo un monopolista maximiza el beneficio cuando su coste marginal iguala su ingreso marginal. La aportación de Cournot sería finalmente recogida por Alfred Marshall e incorporada a la teoría de precios estándar.

El tercero era François Quesnay (1694-1774), famoso gracias a su misterioso *Tableau économique*, el diagrama que representaba el flujo circular de la renta en una economía. Samuelson pensó que esta tercera elección de Schumpeter era aún más desconcertante, «disparatada» incluso.

¿Quién era el economista no francés preferido por Schumpeter? En un primer momento Samuelson pensó que sería Adam Smith, pero después descubrió que se refería a Alfred Marshall. Con razón se tenía a Schumpeter por el *enfant terrible* de la Escuela Austriaca... Era imposible saber qué pensaba o qué iba a decir.

El francés favorito de Keynes

John Maynard Keynes también tenía una preferencia inesperada. En la edición francesa de su *Teoría General*, escrita a comienzos de 1939, Keynes llamó a este escritor francés «el auténtico equivalente francés de Adam Smith, el mayor de vuestros economistas, con

(continúa)

ILUSTRACIÓN 2.1
Charles Louis de Montesquieu (1689-1755)



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

mucho el más penetrante, lúcido y sensato (las cualidades que todo buen economista debería poseer) que cualquiera de los fisiócratas» (Keynes 1973: xxxiv). No, no se refería a Say ni Bastiat...

¡Se trataba de Montesquieu!

También ésta parece una elección extraña, por múltiples razones. Pocos historiadores considerarían a Montesquieu (1689-1755) un economista puro, pues escribió sobre todo en calidad de filósofo político, historiador y sociólogo, y de hecho tan solo el 15 por ciento de *El espíritu de las leyes* (1748) versa sobre asuntos económicos. Además, y a diferencia de Keynes, Montesquieu era un «apasionado defensor de la doctrina del *laissez faire*» (Devletoglou 1963: 42). Detestaba los regímenes autoritarios y rechazaba toda forma de planificación central, que, decía, privaba a la sociedad de su dinámica natural. Defendió el libre cambio como factor de civilización, educación y cooperación entre las naciones. Y, al igual que Adam Smith, advirtió que la verdadera riqueza de una nación no consistía en los metales preciosos que atesorase, sino en los bienes y servicios que intercambiase. Se opuso a la inflación monetaria excesiva por considerarla ruinosa, aduciendo como ejemplo lo sucedido en España. Antes de que los fisiócratas popularizasen la errónea idea de que la agricultura era la única fuente de riqueza, Montesquieu enseñó que la industria y el comercio revestían pareja importancia como fuentes de prosperidad, y que el espíritu empresarial y la frugalidad eran ingredientes esenciales del crecimiento económico. Además, a diferencia de Malthus, opinaba que una población elevada y creciente constituía algo deseable.

Así que Keynes tenía razón en honrar a Montesquieu, pero el caso es que no lo hizo por ninguno de los motivos antes expuestos. Lo que atrajo a Keynes de Montesquieu fue su embrionaria teoría del interés basada en la preferencia por la liquidez (Montesquieu 1989: 420-21 [Parte 4, Libro 22, capítulo 19]), su oposición al atesoramiento y su defensa de un nivel elevado de gasto monetario para mantener y promover el bienestar económico (Devletoglou 1963: 37). Curiosamente la obra de Keynes no contiene referencia alguna al filósofo francés, al margen de la introducción a la edición francesa de la *Teoría General*, y ninguno de sus amigos más estrechos recuerda que éste mencionase nunca a Montesquieu como el principal economista francés (Devletoglou 1963: 44).

ILUSTRACIÓN 2.2
Jean-Baptiste Say (1767-1832). «Más breve, más claro y más sólido» que *La Riqueza de las Naciones*



Cortesía de la Biblioteca Británica de Ciencia Política y Economía.

Say tuvo ocasión de poner en práctica sus ideas en 1799, cuando a los treinta y dos años se incorporó al Tribunado de Napoleón. Éste, empero, siendo un dictator sediento de poder, se opuso a las medidas de Say favorables al *laissez-faire* y acabó expulsándole del Tribunado en 1806, tras la publicación del *Tratado de Economía Política*. Es más: Napoleón prohibió el manual de Say por criticar sus políticas.

La primera edición del *Tratado de Economía Política, o de la Producción, Distribución y Consumo de Riqueza* se publicó en 1803 y, pese a la prohibición de Napoleón, conoció cuatro ediciones en vida de Say. Thomas Jefferson quedó tan impresionado que encargó la traducción al inglés de la primera edición en 1821, alabando la obra de Say por ser «más breve, clara y sólida» que *La riqueza de las naciones*. Jefferson aspiraba a atraerle a la Universidad de Virginia, pero Say declinó la oferta, prefiriendo vivir en París. La edición inglesa de Say fue el manual más popular en Estados Unidos hasta que fue superado por el manual de John Stuart Mill, tras la Guerra de Secesión americana.

En 1815, tras la caída de Napoleón, J.-B. Say se convirtió en el primer profesor de economía industrial de Francia, en el Conservatoire des Arts et Metiers, y en 1830 ocupó la cátedra de Economía Política del College de France, en París. Mantuvo una correspondencia asidua con Thomas Malthus y David Ricardo, a quienes consideraba buenos amigos, pese a no coincidir con ellos en numerosos asuntos. Tan ilustre carrera se truncó con su fallecimiento a los sesenta y cinco años en 1832, apenas dos años después de haber accedido a la cátedra.

ALGUNAS CONTRIBUCIONES IMPORTANTES DE SAY

J.-B. Say fue un firme valedor del sistema económico autorregulado de Adam Smith basado en la competencia, la libertad natural y el gobierno limitado, es decir, un defensor a ultranza del capitalismo fundado en el *laissez-faire*.

MIRA QUIÉN ESTÁ ENTERRADO JUNTO A JIM MORRISON

Cada año, miles de estadounidenses, auténticos fans de Jim Morrison, el líder del grupo de rock *The Doors* en la década de 1970, peregrinan al cementerio parisino de Père Lachaise para rendir póstumo tributo a su ídolo, muerto de sobredosis de droga en París, y que allí recibió sobria sepultura.

Morrison es una de las muchas celebridades enterradas en este romántico camposanto, última morada también, por mencionar algunas, del dramaturgo Oscar Wilde, el compositor Frédéric Chopin, la cantante Maria Callas, la bailarina Isadora Duncan, el escritor Honorato de Balzac o la feminista Gertrude Stein. Muchas de las tumbas de este vasto cementerio, sombreado por numerosos árboles y repleto de flores y esculturas, son creaciones únicas. Especialmente notable es la figura yacente del periodista asesinado Victor Noir luciendo un esmoquin, visiblemente desgastada por la superstición local de que las mujeres que froten cierta parte de su anatomía incrementarán su fertilidad.

RESUCITANDO A SAY

Al visitar el cementerio de Père Lachaise con mi hijo Tim en 1999 nos sorprendió que el gran economista francés Jean-Baptiste Say no constara en la lista oficial de ilustres. Tras inquirir por la ubicación de la tumba, nos costó media hora dar con ella. Finalmente identificamos el mausoleo, cuyo estado era deplorable. Al retirar el denso musgo que cubría su nombre tuve la sensación de estar resucitando su notable contribución a la economía: la ley de los mercados de Say. (Véase la fotografía 2.1.)


FOTOGRAFÍA 2.1
¡Jean-Baptiste Say resucitado!



Su análisis, más penetrante que el de Smith y Ricardo, le permitió realizar aportaciones pioneras a la economía clásica en cuatro áreas. La primera, la importancia de someter las teorías a prueba mediante los hechos y la observación, proceder en el que creía con firmeza; la segunda, una teoría del valor como algo subjetivo, en lugar de la teoría del valor-trabajo; la tercera, la función esencial del empresario; y, la cuarta, la ley de los mercados, conocida también como «ley de Say», que constituye el fundamento del modelo macroeconómico clásico de las fluctuaciones de la economía y del crecimiento económico.

Examinemos por separado cada una de sus aportaciones.

SAY CRITICA LA TEORÍA ABSTRACTA

A J.-B. Say le preocupaba seriamente que los economistas pudiesen teorizar encerrados en una torre de marfil, por entero al margen de la economía real. La elaboración de modelos no tenía para Say nada de reprobable y, de hecho, propugnó un modelo no muy alejado de la geometría, que partía de «la rigurosa deducción de hechos generales innegables [...], unos pocos principios fundamentales, y la obtención de abundantes corolarios o conclusiones a partir de estos principios« (Say 1971 [1880]: xx, xxvi). Pero este modelo, insistió, debe siempre someterse a la prueba de la observación a fin de evitar que se torne poco realista e induzca a confusión. Según Say, constantemente han de someterse a comprobación todas las teorías y modelos, contrastándose regularmente con los hechos y las observaciones.

En particular, le preocupaba la influencia de su amigo David Ricardo —uno de los pilares fundamentales de la economía clásica— por su incesante razonar en abstracto y la etérea elaboración de modelos en su obra *Principios de Economía Política y Tributación* (1817). Sin mencionar su nombre, Say acusó a Ricardo de crear un modelo plagado de «afirmaciones gratuitas» y «sistemas formados antes de que se hayan determinado los hechos» (p. xvii). Como resultado, la economía se veía arrastrada por un camino peligroso, que incluía una teoría del valor-trabajo. Esta metodología de construcción de modelos en abstracto, a menudo se conoce como el «vicio ricardiano» (véase el capítulo 4).

Como proclamó Say: «¡Nada puede haber más vano que oponer teoría y práctica!». En una carta a Robert Malthus, afirmó: «Es mejor atenerse a los hechos y a sus consecuencias que a silogismos». Alabó a Adam Smith por compendiar «los

principios de economía política más sensatos, respaldados con ejemplos ilustrativos», pero añadió que economistas como Ricardo, que no apoyan sus teorías en hechos, son «soñadores ilusos, cuyas teorías sólo gratifican la curiosidad literaria en el mejor de los casos y son totalmente inaplicables en la práctica» (pp. xxi, xxxv).

EL FALLO DE LA ECONOMÍA MATEMÁTICA

Por idéntica razón, Say recelaba de la economía matemática y estadística. Expresó su temor de que «acabemos siempre confundidos en Economía Política una vez que hemos reducido sus fenómenos a cálculo matemático» (Sowell 1987: 249).

Say demostró el carácter subjetivo de la oferta y la demanda y cómo nunca cabe predecir con exactitud el precio y la elasticidad de la demanda. En definitiva, la economía no es una ciencia cuantitativa, sino cualitativa, y por lo tanto no está sujeta al «cálculo matemático». Puso como ejemplo el precio del vino francés del año que viene, un producto cuya oferta y demanda inevitablemente varían de un año para otro. La nueva oferta dependerá de las «vicisitudes de la riqueza», de la calidad de los caldos, del stock sin vender, los mercados financieros, los tipos de interés, el mercado de exportación y «la estabilidad de las leyes y del gobierno». Por su parte, la cantidad demandada dependerá de los cambiantes «gustos y capacidad adquisitiva de los consumidores», la coyuntura macroeconómica, las bebidas sustitutivas, y suma y sigue. En resumidas cuentas, los precios del vino del año que viene «nunca pueden calcularse con exactitud» (Say 1971: xxvi-xxvii).

También desconfiaba del empirismo ciego y la recopilación de datos estadísticos sin conexión con la teoría: «Pero el mero conocimiento de hechos, ignorando sus relaciones mutuas, sin capacidad para determinar cuál es la causa y cuál el efecto, y por qué, no vale mucho más que la información que pueda facilitar un administrativo» (Say 1971: xxi).

SAY INTRODUCE UNA TEORÍA DEL VALOR ALTERNATIVA

Say no coincidía con su amigo David Ricardo, cabeza visible de la escuela clásica británica, en otro asunto de importancia principal: la teoría del valor trabajo. Ricardo, bajo la influencia de Adam Smith, buscó un patrón invariable del valor y creyó encontrarlo en el trabajo. Sin embargo, en su ejemplar de la traducción

de los *Principios* de Ricardo, Say anotó: «una medida invariable del valor es una pura quimera» (Rothbard 1995: 19).

En su lugar, Say adoptó un enfoque más positivo al inclinarse por una teoría del valor basada en la utilidad subjetiva. La utilidad, o la manera en la que los consumidores valoran un bien o servicio, determina su producción. Los productores generan valor o utilidad al transformar *inputs* en productos cuyo precio de venta cubra los costes incurridos.

Lamentablemente, el economista francés no descubrió la teoría de la utilidad marginal, pese a acercarse bastante al advertir que es la utilidad, no el coste, lo que en último término determina el precio o valor de un bien o servicio.

LA FUNCIÓN DEL EMPRESARIO

Say inventó el término «empresario» (*entrepreneur*), literalmente «emprendedor», pero que por su significado ambivalente también se tradujo como «aventurero». Sugiere la imagen de un comerciante aventurero o un capitalista presto a asumir riesgos, alguien que combina los factores de capital, conocimiento y trabajo para montar y dirigir un negocio rentable. Adam Smith fue profesor y nunca montó un negocio. Al carecer de experiencia como empresario, minusvaloró la importancia de esta figura en su *Riqueza de las Naciones*. En cambio, J.-B. Say sí que fue empresario, en concreto fabricante de algodón, e incluyó el concepto como una parte esencial de su modelo económico.

En el capítulo 7 del libro II, «sobre la distribución», Say introdujo la figura del empresario como «agente principal», como un agente económico diferente del terrateniente, del obrero e incluso el capitalista. «[El empresario] no tiene por qué ser ya rico, pues puede operar con capital que haya tomado prestado». Para tener éxito, señala Say, el empresario ha de tener «juicio, perseverancia y conocimiento del mundo». «Debe calcular, con una aproximación razonable, la cuantía del producto de que se trate, el importe probable de su demanda y los medios de producción: unas veces habrá de emplear un gran número de brazos, otras tendrá que comprar o encargar las materias primas, buscar trabajadores, encontrar consumidores y prestar, en todo momento, gran atención al orden y la economía; en resumen, debe dominar el arte de la superintendencia y la administración.» Debe estar dispuesto a asumir «cierto grado de riesgo» y siempre cabe «la posibilidad de fallar», pero, cuando tiene éxito, «esta clase de productores... acumula las mayores fortunas» (Say 1971: 329-32).

Say advierte que el empresario «traslada los recursos económicos de un área en la que son menos productivos a otra donde la productividad es mayor y rinden más» (Drucker 1985: 21). El empresario es un maximizador de beneficios que asume riesgo al buscar oportunidades de obtener un beneficio superior a la media.

El empresario reaparece en los manuales de Economía

El empresario de Say ha reaparecido en los libros de texto más recientes. Durante años prácticamente había desaparecido de los manuales de economía moderna, en especial desde que el omnipresente modelo de «competencia perfecta» se impusiera de forma casi total entre los economistas académicos en el siglo XX (sobre todo, por la influencia de la teoría del equilibrio general del economista francés Léon Walras).

Según los supuestos del modelo de competencia perfecta de la teoría del equilibrio general no existen productos diferenciados ni variación de precios. Todos los productos son genéricos. Existen tantos compradores y vendedores que ninguno de ellos de forma individual puede influir en el precio.

Obviamente, en la teoría del equilibrio general no hay necesidad alguna de que los empresarios creen nuevos productos o hagan publicidad. Innovación, visión, creatividad y asunción de riesgo están de más. Como señalan Edwin Dolan y David Lindsey, autores de varios manuales de economía, «no hay forma de reflejar el comportamiento empresarial en términos de ecuaciones o gráficos, porque la noción misma de empresarialidad implica cambio, incertidumbre e innovación» (Dolan y Lindsey 1988: 603). Dolan fue uno de los primeros autores de manuales en intentar incluir el comportamiento del empresario en el análisis económico.

Según Mark Blaug, historiador del pensamiento económico, «es un escándalo que los estudiantes de economía de hoy en día no oigan el término empresario hasta pasados varios años de carrera» (Blaug 1986: 229).

La *Historia de la Economía* de Blaug se publicó en 1986, y desde entonces los manuales de economía han cambiado no poco. Hoy el empresario suele aparecer como uno de los factores de producción, junto a la tierra, el trabajo y el capital, siendo competencia suya combinar estos otros factores para crear productos o servicios que poner a disposición de los consumidores. En su popular libro de texto, William Baumol y Alan Blinder dedican un capítulo entero a «Innovación y Crecimiento: El Mayor Triunfo del Mercado Libre», ilustrando el impacto positivo de la reducción de coste debida a los avances tecnológicos, la investigación y el desarrollo y la coherencia del tejido empresarial con numerosos gráficos (2008, cap. 16).

(continúa)

La Escuela Austriaca de Economía al rescate

El rescate de la función empresarial, y la visible presencia del empresario de Say en los libros de texto actuales, hay que agradecerlo principalmente a la Escuela Austriaca. Joseph Schumpeter, profesor de Harvard nacido en Austria, es famoso por haberse centrado en el empresario como la figura central en el aumento de la riqueza de las naciones al crear desequilibrios dinámicos en toda la economía. A través del proceso de «destrucción creadora», los empresarios modifican constantemente, para mejor, el panorama económico. Schumpeter rechaza la «imaginaria edad dorada de la competencia perfecta», afirmando que «no sólo es imposible, sino inferior, y no existe ninguna justificación para que se establezca como modelo ideal de eficiencia» (Schumpeter 1950: 106). Dejar al empresario fuera del proceso competitivo es, dice, como dejar al príncipe de Dinamarca fuera del *Hamlet* de Shakespeare (1950: 86).

Israel Kirzner, un economista de la Escuela Austriaca nacido en Londres que trabaja en New York University, ha dedicado la mayor parte de su carrera a estudiar la función del empresario y su papel crucial en la economía. Al igual que Schumpeter, Kirzner critica la teoría moderna de la empresa, afirmando que «el modelo de competencia perfecta no puede ayudarnos a entender el proceso del mercado» (Kirzner 1973: 8). Mientras Schumpeter pone el énfasis en cómo los empresarios se apartan del equilibrio, Kirzner se centra en el «proceso de descubrimiento» por el cual los empresarios identifican errores y también nuevas oportunidades de beneficio, dirigiendo de esa forma el mercado hacia el equilibrio (1973: 72-75).

Por último, Peter F. Drucker, el gurú de la gestión nacido en Austria, ha escrito con amplitud sobre la empresarialidad en el mundo de los negocios. Drucker amplió la visión de Schumpeter del empresario como un perturbardor en la empresa y en la economía, alguien que prueba nuevos productos y procesos, comete errores y aprende de éstos. Como Say, Drucker ve al empresario como un inversor en sectores de la economía que brindan un potencial superior a la media. El empresario es, antes que nada, un «buscador de oportunidades» (Drucker 1985).

Con todo, pese a tanto hablar de empresarialidad, la mayoría de los libros de texto de economía aún utilizan los modelos de la teoría del equilibrio general, que consideran un factor de ineficiencia a las empresas innovadoras que buscan monopolizar el mercado.

LA GRAN APORTACIÓN DE SAY: LA LEY DE LOS MERCADOS

Además de por introducir la empresarialidad como el factor de producción clave, Say es sobre todo famoso por desarrollar el modelo clásico de la macroeconomía, conocido como la ley de los mercados de Say.

La ley de Say a menudo se enuncia como sigue: «Toda oferta crea su propia demanda», expresión que muchos estudiantes de economía —imbuidos de pensamiento keynesiano— encuentran paradójica y contraintuitiva. «¿Pero acaso no es al revés?», preguntan. «¿No es la demanda la que crea la oferta?»

De hecho, no fue Say, sino John Maynard Keynes en *La Teoría General* (1973: 18), quien definió la ley de Say como «Toda oferta crea su propia demanda». En la actualidad, la mayoría de los economistas reconocen que Keynes distorsionó gravemente el verdadero significado y las profundas implicaciones de la ley de Say. Steven Kates, un economista australiano que ha escrito un libro sobre el asunto, sostiene que «Keynes... malinterpretó y expuso de forma errónea la Ley de Say... Se trata de la herencia más perdurable de Keynes y la que ha desfigurado la teoría económica hasta la actualidad» (Kates 1998: 1). (Véase, en el Capítulo 13, el cuadro de texto titulado «¿Qué dice Keynes de Say?»).

SAY REVELA UN ERROR Y DESCUBRE UNA NUEVA LEY

La ley de Say tiene mucha más enjundia de lo que aparenta el equívoco enunciado «Toda oferta crea su propia demanda».

Para comprender el amplio significado de la ley de Say debe examinarse en primer lugar de dónde procede este principio. Uno de los principales debates del siglo XVIII (según se vio en el Capítulo 1) giró en torno a la doctrina mercantilista de que el dinero, en especial el descubrimiento de oro y plata y una balanza de pagos favorable, crean de suyo riqueza y crecimiento económico. Durante las periódicas crisis económicas y depresiones, la gente se quejaba constantemente de la escasez de dinero. La solución a sus problemas económicos parecía bien sencilla: hallar más dinero y gastarlo bastaría para conducir a la recuperación.

Say atacó esta doctrina de la escasez de dinero en el capítulo 15 de su manual, señalando que no es el dinero el que crea la demanda, sino la producción de bienes y servicios. El dinero tan solo es el mecanismo de intercambio; la causa real de la depresión económica no es la falta de dinero, sino la falta de ventas de granjeros,

fabricantes y otros productores de bienes y servicios. Como indica Say: «No puede decirse que las ventas sean flojas porque el dinero es escaso, sino que flojean porque otros productos escasean... Por utilizar una frase hecha, la gente compra menos porque sus beneficios fueron menores» (Say 1971: 134). En una edición previa, Say había insistido: «No es la abundancia de dinero, sino la de otros productos en general lo que facilita las ventas... El dinero tan solo cumple una función de intermediación en este doble intercambio. Una vez finalizados los intercambios, se aprecia que uno ha pagado productos con productos» (Kates 1998: 23).

Say rechazó la posibilidad de que existiera una «sobreproducción» general o «plétora» en una recesión económica; lo que ocurre, dice, es que la producción está «mal orientada». Se produce demasiado de algunos productos para los que no existe suficiente demanda. Una vez que los precios y costes se reajusten a la nueva estructura de demanda, la economía empezará a crecer de nuevo. Los consumidores no empezarán a gastar, según Say, hasta que los trabajadores no vuelvan al trabajo y los productores comiencen a tener beneficios.

Este análisis condujo a Say a un descubrimiento reseñable: *la producción es la causa del consumo; esto es, un incremento de la producción conduce a un mayor gasto de consumo*. Literalmente, Say dice: «nada más crearse un producto, éste, desde ese mismo instante, crea en principio un mercado para otros productos por un importe igual a su propio valor» (Say 1971: 134). Cuando alguien produce y vende un producto, instantáneamente se convierte, de vendedor, en potencial comprador, al disponer ahora de ingresos que gastar. Para poder comprar, uno primero ha de vender.

En resumen, el enunciado de la Ley de Say es: la oferta de X crea la demanda de Y. Say ejemplifica su ley con el caso del granjero que obtiene una buena cosecha: «Cuanto mayor sea la cosecha, mayores serán las compras de los granjeros. Una mala cosecha, en cambio, va en detrimento de las ventas de mercancías en general» (Say 1971: 135). Otro ejemplo: cuando una empresa rentable se instala en un lugar, crea puestos de trabajo y demanda de bienes y servicios. El mayor consumo procede en último término de la nueva oferta: de la nueva empresa que se ha instalado en el lugar.

Say cuenta con un dato a su favor. Con arreglo a las estadísticas sobre el ciclo, cuando se inicia una desaceleración económica, la producción disminuye primero, antes de que lo haga el consumo. Y, cuando la economía empieza a recuperarse, es porque la producción se ha reactivado, siendo seguida de una reactivación del consumo. El crecimiento económico empieza con un aumento de la producción, con

un incremento de nuevos productos y de nuevos mercados. Así pues, el gasto de producción precede siempre al gasto de consumo y es, por tanto, un indicador adelantado.

SAY EXTIENDE SU ARGUMENTO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Say amplió su argumento al crecimiento económico. La clave del crecimiento está, más que en limitarse a aumentar el consumo, en estimular la oferta de nuevos y mejores productos.

Es fácil comprenderlo si se considera el caso individual. La clave para acceder a un mayor nivel de vida está en aumentar primero los ingresos (es decir, la productividad), sea por una subida salarial, un cambio de trabajo o una mejor formación, o por haber puesto en marcha un negocio lucrativo. Sería estúpido gastar dinero en una casa más grande o en un coche nuevo con la pretensión de aumentar de ese modo el nivel de vida, y gastarlo a costa del ahorro o endeudándose, sin haber incrementado antes los ingresos. Quizás uno pudiera vivir por encima de sus posibilidades durante un tiempo, pero finalmente tendría que pagar las consecuencias... o el descubierto en la tarjeta de crédito.

Según Say, el mismo principio se aplica a escala nacional. La oferta de nuevos y mejores productos abre nuevos mercados e incrementa el consumo. De ahí que «el mero estímulo del consumo no beneficia al comercio; porque la dificultad reside en obtener los medios, no en estimular el deseo de consumo, y hemos visto que es tan sólo la producción la que proporciona esos medios». Y añadió: «En consecuencia, el objetivo de un buen gobierno es estimular la producción y, el de uno malo, estimular el consumo» (Say 1971: 139).

AHORRAR ES UNA BENDICIÓN, NO UNA MALDICIÓN

Un corolario de la ley de Say es que el ahorro contribuye al crecimiento económico. Say rechazó la idea de que la «frugalidad» pudiera llevar a reducir el gasto y la producción. Puesto que el consumo es, por su propia definición, el gasto en algo útil, ahorrar es una forma mejor de gastar, ya que lo ahorrado se invierte en la producción de bienes de equipo que fomentan la producción. Sin duda influyó en Say la lectura de la defensa que Benjamin Franklin hiciera del espíritu ahorrativo

como algo virtuoso, en sentencias tales como «un penique ahorrado es un penique ganado» o «el dinero llama al dinero».

Una economía en expansión siempre crea más riqueza de la que consume. Así pues, la producción supera al consumo. El resto es ahorro, que se dirige a la producción de bienes de inversión. Recuérdese que existen dos clases de producción: la producción de bienes de consumo (consumo) y la producción de bienes de inversión (ahorro).

UN RESUMEN DE LA LEY DE SAY

Kates resume las conclusiones de la ley de los mercados de Say (Kates 1998: 29):

1. Un país no puede tener demasiado capital.
2. La inversión es el fundamento del crecimiento económico.
3. El consumo no sólo no proporciona ningún estímulo para la creación de riqueza, sino que de hecho la desincentiva.
4. La demanda está constituida por producción.
5. La insuficiencia de demanda (es decir, el exceso de producción) nunca es la causa de la perturbación económica, pues ésta únicamente surge cuando los bienes no se producen en las proporciones correctas.

¿DÓNDE APRENDIÓ ECONOMÍA ALEXIS DE TOCQUEVILLE?

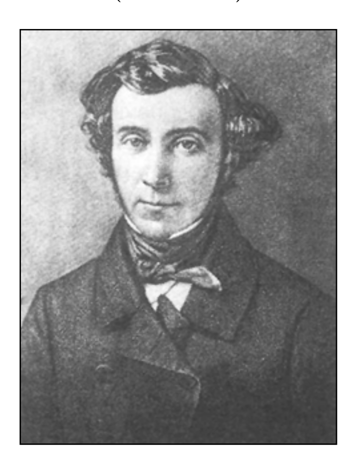
> Quienes viven en regímenes democráticos han de ser en todo momento libres para poder acceder con facilidad a los placeres físicos que anhelan.
>
> ALEXIS DE TOCQUEVILLE (1988 [1884]: 539)

Alexis de Tocqueville (1805-1859), eminente estadista francés y autor de la magistral obra *La democracia en América*, abordó en sus escritos sobre todo los aspectos sociopolíticos de la sociedad americana. Su objetivo era tratar más de asuntos de gobierno que económicos. Aunque no centró en particular su investigación en la industrialización y el

(continúa)

desarrollo de las ciudades en Estados Unidos, realizó no obstante algunas observaciones reseñables sobre la situación económica.

Ilustración 2.3
Alexis de Tocqueville
(1805-1859)



Cortesía de Brown Brothers.

Partidario del capitalismo democrático

Basándose en sus viajes a Estados Unidos en la década de 1830, de Tocqueville apreció que América representaba una «gran revolución democrática», que era una nación que se había convertido en la «más próspera, pero también en la más estable de todas las del mundo» (Tocqueville 1988 [1884]: xiv). Predijo que Estados Unidos se convertiría «en uno de los grandes países del mundo» (1988: 383). Según este analista francés, ese país encarnaba el modelo smithiano de libertad natural mejor que ningún otro, al gozar sus ciudadanos de «auténtica libertad», «soberanía», «igualdad de condiciones» y «garantías para la propiedad privada» (1988: xiv). En 1848, un año de revoluciones en toda Europa, «Estados Unidos ni siquiera ha sufrido tumultos», observa. Los estadounidenses eran educados, patriotas, religiosos y observantes de la ley. Para preservar estable la democracia, Tocqueville se inclinaba por favorecer un gobierno descentralizado y un amplio acceso a la propiedad de pequeñas parcelas de tierra. Se decantaba por el individualismo, no por el estado ni por una comunidad de utópicos.

De Tocqueville observó que los estadounidenses siempre estaban intentando mejorar su situación financiera. Cada ciudadano era un empresario «apasionado por la prosperidad... [...] de deseos ardientes, emprendedor, aventurero y, sobre todo, innovador» (1988: 404, 538). Como resultado de ello, «los plebeyos se enriquecían con el comercio» (1988: 10). «En América», señala Tocqueville, «nunca encontré a nadie tan pobre como para no dirigir una mirada de esperanza y envidia hacia los placeres del rico» (1988: 531).

De Tocqueville alabó el «sano materialismo» del pueblo americano. «Pero el deseo de placeres físicos nunca conduce a los pueblos democráticos a tales excesos.» La mayoría de los estadounidenses no buscaba habitar en vastos palacios. «Es más una cuestión de

(continúa)

añadir unos pocos acres al propio terreno, plantar un huerto, ampliar la casa, hacer la vida más cómoda y más confortable» (1988: 533).

Temas smithianos en *La Democracia en América*

De Tocqueville escribió que, en América, el «amor hacia uno mismo bien entendido... coincide con el interés general», un tema claramente smithiano (1988: 525-26).

Como Smith, Tocqueville reconoció un «estrecho vínculo... entre libertad e industria. Quienes viven en regímenes democráticos han de ser en todo momento libres para poder acceder con facilidad a los placeres físicos que anhelan» (1988: 539). En Estados Unidos, los ciudadanos nunca estaban tan ocupados que desatendiesen sus deberes cívicos.

Como Smith, Tocqueville favoreció la persuasión moral y religiosa, al tiempo que se oponía a un Estado confesional. «En Estados Unidos», escribió, «cuando llega el domingo, el comercio y la industria parecen quedar en suspenso en toda la nación. El ruido cesa» (1988: 542).

¿Una crítica pre-marxista?

Sin embargo, Tocqueville advirtió que demasiado trabajo en cadena que no requiriese emplear el intelecto podría «degradar» a los trabajadores y hacer de ellos «brutos». Podría conducir a una mayor desigualdad entre empleado y directivo y engendrar una «aristocracia comercial». De ese modo, «la ciencia industrial constantemente reduce la posición de la clase trabajadora, elevando simultáneamente la de la clase directiva» (1988: 555-56). De Tocqueville mencionó expresamente el ejemplo clásico de Adam Smith de «fabricar cabezas de alfileres» en su crítica a los efectos de la división del trabajo.

No obstante, incluso el concepto de alienación de Tocqueville imita el capítulo de *La riqueza de las naciones* titulado «Educación de la juventud». Smith prevenía de que «el hombre que dedica su vida entera a realizar unas pocas operaciones elementales... por lo general se vuelve estúpido e ignorante» (Smith 1965 [1776]: 734). Tanto Smith como Tocqueville proponían la educación moral e intelectual como una posible solución.

(continúa)

La influencia de Say

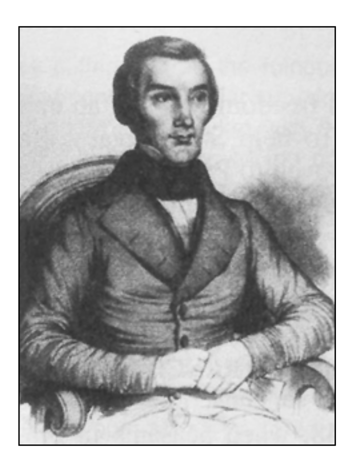
¿Dónde aprendió Tocqueville economía? No sabemos si llegó a leer *La riqueza de las Naciones*, pero sí que estudió el *Tratado de Economía Política* de Say. De hecho, Alexis de Tocqueville y su acompañante Gustave de Beaumont llevaron consigo un ejemplar de esta obra cuando viajaron a Estados Unidos en 1831, y la estudiaron a bordo diariamente. Así lo reflejó Beaumont en su diario de viaje: «Ahora consagramos todas nuestras energías a la economía política; lo hacemos con la obra de J.-B. Say, un estudio que ejerce una intensa atracción» (Pierson 1938: 46).

FRÉDÉRIC BASTIAT, PALADÍN DEL «LAISSEZ-FAIRE»

Frédéric Bastiat [fue] el periodista económico más brillante de la historia.

JOSEPH SCHUMPETER (1954, 500)

ILUSTRACIÓN 2.4
Frédéric Bastiat (1801-1850). «Imbatible en poner falacias de manifiesto»



Cortesía de la Foundation for Economic Education.

Charles Darwin tuvo su bulldog, Thomas Huxley, y J.-B. Say su patrón, Frédéric Bastiat (1801-1850). Bastiat fue un infatigable defensor del libre comercio y de políticas basadas en el *laissez-faire*, un apasionado opositor del socialismo y un incansable orador y estadista. Se le ha comparado con Voltaire y Franklin en su integridad y pureza, así como en la elegancia de su mensaje.

Mediante fábulas entretenidas, el ensayista francés atacó el estatismo en sus múltiples variantes, como socialismo, comunismo, utopismo y mercantilismo. Sus dos ensayos más famosos, «Petición de los fabricantes de velas» y «El cristal roto», siguen reimprimiéndose y mereciendo reseñas bibliográficas hoy en día (Bastiat 1950: 1-50; Roche 1972: 51-53).

El *New Palgrave* considera a Bastiat «imbatible en poner falacias de manifiesto» (Hébert 1987: 205).

UN FRÁGIL HUÉRFANO DESAFÍA AL MUNDO

Sin embargo, la vida personal de Bastiat fue trágica. Aunque su salud nunca fue buena, logró sobrevivir hasta los cuarenta y nueve años, en que falleció de tuberculosis. Nacido en Bayona, en el sur de Francia, en 1801, Bastiat era hijo de un terrateniente y mercader que comerciaba con España. Su madre murió cuando él tenía siete años y, su padre, cuando tenía nueve. Fue criado por su tía y a los diecisiete años entró a trabajar para un tío que vivía en Bayona. Después intentaría encontrar ocupación en el campo, pero no le fue bien. Finalmente acabó dedicándose a lo que le apasionaba: los libros y las ideas. El campesino cultivado, que se casó a finales de la década de 1820, era un católico de creencias firmes.

Como Adam Smith, Bastiat creció en una ciudad portuaria, un hecho que afectó bastante a sus convicciones. A las guerras napoleónicas siguieron años difíciles, y Bastiat fue testigo de primera mano de las consecuencias que sobre Bayona tuvieron los controles públicos y las tarifas. Bajo la influencia de Say y Smith, los perniciosos efectos de los aranceles serían el tema de una de sus principales controversias. Pese a los persuasivos escritos de esos dos economistas partidarios del librecambio, el gobierno francés siguió elevando las tasas aduaneras durante la primera mitad del siglo XIX. Bastiat apoyó la Revolución de 1830 contra Carlos X y los abusos de los Borbones. De forma un tanto quijotesca, el excéntrico filósofo lanzó a un grupo de unos seiscientos muchachos contra una ciudadela carlista, pero fue recibido sin oposición e invitado a una celebración.

BASTIAT CONTRACORRIENTE

A Bastiat y otros seguidores de Say aún les quedaba mucho que batallar por las libertades políticas y económicas. Fructificando la herencia recibida de Say, Bastiat empezó a escribir sobre el libre comercio. En 1846 se trasladó a París y fundó una asociación librecambista de ámbito nacional, a imitación de lo hecho en Inglaterra por los partidarios de reformar el comercio. Editó *Le libre échange*, un diario librecambista.

Ese mismo año escribió su fábula más famosa, la «Petición de los fabricantes de velas», una sátira del proteccionismo (véase el recuadro de la página 101).

La petición de los fabricantes de velas

Frédéric Bastiat

La sátira siguiente apareció en *Le Libre Échange,* el periódico librecambista que Bastiat editó en París a partir de 1846. La «Petición de los fabricantes de velas» fue su ejemplo más famoso. Su lectura es realmente divertida. Sirviéndose de tan ridículo caso, Bastiat nunca se cansó de atacar la idea de que los franceses pudieran enriquecerse retardando la producción a fuerza de tarifas arancelarias y otras trabas al comercio (Roche 1971: 51-53).

Petición de los fabricantes de velas, mechas, lámparas, candelabros, farolas de calle, apagadores y despabiladeras, así como de los productores de sebo, aceite, resina, alcohol y, en general, de todo lo relacionado con el ramo del alumbrado

A los Honorables Miembros de la Cámara de Diputados.

Caballeros:

Estamos sufriendo la ruinosa competencia de un rival extranjero que parece capaz de producir luz en condiciones tan superiores a las nuestras que está inundando con ella el mercado nacional a un precio increíblemente bajo. Desde el momento en que hace aparición, cesan nuestras ventas, los consumidores recurren a él y todo un ramo de la industria francesa, cuyas ramificaciones son innumerables, queda completamente paralizada. Este rival, no es otro que el sol…

Solicitamos tengan a bien dictar una ley que ordene clausurar todas las ventanas, contraventanas, claraboyas, persianas interiores y exteriores, cortinas, ojos de buey y lucernarios; en suma, todas las aperturas, huecos, rajas y fisuras a través de los cuales suele entrar el sol en las casas.

Sean lo suficientemente amables, honorables diputados, para tomar en serio nuestra petición, y no la rechacen sin al menos oír los argumentos que aducimos en su defensa.

Si ustedes cierran tanto cuanto sea posible todo acceso a la luz natural, creando así una necesidad de luz artificial, ¿qué industria de Francia no será alentada en última instancia?

Si Francia consumiese más sebo, tendría que haber más ganado y más rebaños de ovejas y, en consecuencia, veríamos un incremento de los campos fértiles, de la carne, la lana, el cuero y, en especial, del estiércol, la base de toda riqueza agrícola.

(continúa)

Si Francia consumiese más aceite, veríamos una expansión del cultivo de amapolas, olivos y colza. Estas plantas generosas, aunque hagan un uso intensivo del suelo, nos permitirán aprovechar la mayor fertilidad del suelo resultante de la crianza de ganado.

Se requiere poca reflexión, caballeros, para convencerse de que quizá no hay un solo francés, desde el rico accionista de la compañía Anzin hasta el más humilde vendedor de fósforos, cuya condición no sea mejorada por el éxito de nuestra petición.

LA REVOLUCIÓN DE 1848 Y LA SEGUNDA REPÚBLICA FRANCESA

En 1848 se produjo un punto de inflexión histórico, cuando los campesinos franceses se rebelaron contra la monarquía francesa, alzaron la enseña roja en señal de desafío y libraron sangrientas batallas contra la guardia nacional. Los insurgentes clamaban por el socialismo, pero Bastiat, siempre a contracorriente, no pudo evitar la queja: «Hemos probado un sinfín de cosas, ¿para cuándo dejaremos la más simple de todas, la libertad?» (Roche 1971: 79).

BASTIAT SE SIENTA A LA IZQUIERDA EN LA ASAMBLEA NACIONAL

La Revolución de 1848 tuvo como resultados la segunda república francesa y elecciones generales democráticas. Bastiat fue elegido diputado a la Asamblea Nacional y se convirtió en vicepresidente de su comité financiero. Se le recordaría sobre todo como una figura delgada y encorvada sentada en el ala izquierda, donde lo hacían los liberales y radicales, frente a los conservadores, que lo hacían a la derecha (de ahí el origen de las expresiones «derecha» e «izquierda» en política). Si bien se opuso con vehemencia a las políticas socialistas y comunistas, se sentía más cómodo en el ala izquierda de la nave, desde donde argumentaba en contra de que encarcelasen a los socialistas, se prohibieran los sindicatos pacíficos o se declarase la ley marcial.

Bastiat murió en 1850, a los cuarenta y nueve años, de tuberculosis, no sin antes publicar dos obras importantes, *Armonías Económicas* y *La Ley*.

Bastiat actualizado: *Economía en una lección*

Una de las parábolas más conocidas de Bastiat, «El cristal roto», está recogida en el librito de ensayos *Lo que se ve y lo que no se ve*, escrito en 1850, año de su muerte. (El manuscrito se perdió en el curso de una mudanza y hubo de reescribirlo; terminó su redacción pocos meses antes de su fallecimiento.) Cuenta la historia de Jacques Bonhomme, un ciudadano ejemplar cuyo incorregible hijo rompe la luna de un escaparate. En un primer momento, los testigos sienten lástima de Jacques, que tendrá ahora que gastar seis francos en reponer el cristal roto.

Al poco, empero, el público razona que quizás la rotura del cristal sea beneficiosa para la actividad económica. Después de todo, «¿qué sería del gremio de cristaleros si nunca nadie rompiera una ventana?». Es más: empiezan a preguntarse si romper ventanas «no ayuda a que el dinero circule, promoviendo con ello la industria en general» (Bastiat 1995: 2).

Bastiat apunta: «Eso es lo que se ve». La destrucción estimula el gasto en cristalería.

Pero a continuación añade: «¿Y qué es lo que no se ve?» En este tercer nivel de análisis, Bastiat señala que Jacques Bonhomme deja de tener seis francos para comprarse un par de zapatos nuevos o para adquirir otro libro para su biblioteca personal.

Y prosigue: «Consideremos ahora la industria *en general*. Con la rotura del cristal, el sector de la cristalería recibe un estímulo por valor de seis francos: *eso es lo que se ve*. Si el cristal no se hubiera roto, el estímulo, por ese mismo valor, lo habría recibido el sector del calzado (o algún otro): *eso es lo que no se ve*.»

La moraleja de esta historia: «La destrucción no es rentable» (Bastiat 1995: 2-3).

Bastiat generalizó como sigue su opinión sobre el papel de los economistas en destapar falacias: «La única diferencia entre un buen economista y otro malo es que el segundo se limita a considerar los efectos visibles, mientras que el primero valora tanto los efectos que se ven como aquellos que *cabría prever*» (Bastiat 1995: 1 [énfasis en el original]).

Henry Hazlitt: un Bastiat moderno

Henry Hazlitt (1894-1993) fue un seguidor moderno de Frédéric Bastiat, que en el siglo XX escribió un clásico basado en la parábola del cristal roto, *Economics in One Lesson* [*La economía en una lección*]. Hazlitt fue, como Bastiat, un periodista implacable, que contaba con un público amplio y que atacó el colectivismo en todas sus formas.

(continúa)

Escribió editoriales para *The Wall Street Journal*, *The New York Times* y *The Nation*, fue columnista del *Newsweek* un par de décadas y sucedió a H.L. Mencken como editor de *The American Mercury*. Mencken, un crítico literario nada pródigo en alabanzas, se refirió a Hazlitt como «uno de los pocos economistas que realmente sabe escribir» (Hazlitt 1979, portada).

FOTOGRAFÍA 2.2
Henry Hazlitt (1894-1993). El Bastiat moderno «¡Pero no es economista!»



Cortesía de la Foundation for Economic Education.

Aunque supiera escribir, sus obras y ensayos no siempre tuvieron buena acogida, desde luego no por la profesión económica. Tras publicar *The Failure of the «New Economics»* [*El fracaso de la Nueva Economía*], una exhaustiva y feroz refutación de la *Teoría General* de John Maynard Keynes, las críticas negativas no se hicieron esperar, quedando bien claro que los periodistas sin el título de economista no eran bien recibidos en el club.

De sus dieciocho libros, tan solo uno sigue siendo un best-seller. Desde su publicación en 1946, *La economía en una lección* ha vendido casi un millón de ejemplares y ha sido traducida a ocho idiomas.

La obra de Hazlitt arranca relatando la historia del cristal roto de Bastiat para reducir, de seguido, la totalidad de la Economía a una única lección, enunciada como sigue: «El arte de la Economía consiste en considerar los efectos más remotos de cualquier acto o política, y no meramente sus consecuencias inmediatas; en calcular las repercusiones de tal política no sobre un grupo, sino sobre todos los sectores» (Hazlitt 1979 [1946]: 5). A continuación aplica con maestría esta lección a una amplia variedad de problemas económicos: el control de los alquileres, las leyes de salario mínimo, los supuestos beneficios de la guerra, las obras públicas y la financiación con déficit, la inflación monetaria, las tarifas aduaneras y la expropiación del ahorro. Cuando se lee en la prensa o se escucha en el televisor que los terremotos de hecho benefician a la economía, que las importaciones nos empobrecen o que la financiación con déficit encierra la clave de una prosperidad duradera... estamos ante el resultado de una sociedad que ignora las enseñanzas de Henry Hazlitt o, ya puestos, de Frédéric Bastiat.

Hazlitt quizá sea ninguneado por la profesión por «no ser economista», pero el caso es que pocos economistas superan su habilidad para refutar la plétora de falacias económicas que se escuchan en la actualidad.

BASTIAT AMPLÍA LA DEFENSA DE LA LIBERTAD

Bastiat fue algo más que un periodista económico. Fue también un filósofo del derecho y, en esta faceta, escribió abundantemente sobre la organización social realmente idónea para las personas libres y más propicia al libre mercado. Su obra principal es *La Ley*, un breve ensayo publicado en junio de 1850 [1996]. Bastiat fue extraordinariamente prolífico en su último año de vida, consciente de que no le quedaba ya mucho tiempo.

Para él, la ley cumple una función «negativa», como defensa legal de «la vida, la libertad y la propiedad», siendo la función específica del gobierno defender este «derecho natural de origen divino» e «impedir que prevalezca la injusticia» (Bastiat 1996: 2). La libertad de los seres humanos debería ser tan amplia como fuera posible, consistiendo en el derecho «de cada persona a hacer pleno uso de sus facultades mientras, al hacerlo, no dañe a terceros» (Bastiat 1996: 51). Esta libertad incluye la libertad de conciencia, la libertad a la educación, a trabajar, a comerciar y a asociarse (p. 62).

Si estos derechos se defienden de forma adecuada, no existen límites a la prosperidad y la felicidad que una sociedad puede alcanzar. «Este es el principio de la justicia, de la paz, del orden y la estabilidad, de la armonía y la lógica... Si todos disfrutasen del uso irrestricto de sus facultades y dispusieran libremente del fruto de su trabajo, el progreso social sería incesante, continuo e imperecedero» (pp. 20, 5). Además, afirmó Bastiat, «a cada persona se la valorará como merece y se le reconocerá su auténtica dignidad» (p. 73). Y se preguntó: «¿En qué países gozan sus ciudadanos de mayor paz, moralidad y felicidad?» En aquellos donde el poder político menos interfiere en los asuntos privados de los ciudadanos, donde hay menos impuestos, tasas y reglamentos, y donde la libertad de expresión, movimiento y reunión menos se limitan (p. 74).

BASTIAT ADVIERTE DEL PELIGRO DEL SAQUEO LEGALIZADO

Lamentablemente, advierte Bastiat, la ley ha sido pervertida por efecto tanto de la «estúpida avaricia» como de la «falsa filantropía». La avaricia lleva a querer apropiarse de lo que pertenece a otros: «la ley toma la propiedad de uno y la entrega a otro, toma la riqueza de todos y la pone en manos de unos pocos» (p. 13). En resumen, la ley viola la propiedad en lugar de protegerla. Bastiat refiere, como ejemplos

concretos de expolio legal, la esclavitud y las tasas aduaneras en Estados Unidos. Y sentencia: «La ley ha devenido un instrumento de injusticia» (p. 15).

El expolio legal, «el seductor reclamo del socialismo», adopta formas muy variadas: «tasas aduaneras a las importaciones, medidas proteccionistas, subvenciones, subsidios, incentivos, progresividad fiscal, escuelas estatales, empleos vitalicios, beneficios garantizados, leyes de salario mínimo, el derecho a percibir ayudas, a los instrumentos de trabajo, el crédito para todos, y así sucesivamente» (p. 18).

Bastiat también advirtió contra la «falsa filantropía», es decir, causas benéficas que uno mismo no elige voluntariamente. Se opuso a toda forma de bienestar, educación o religión que fuesen resultado de una imposición. «Lo que repudiamos son las formas de asociación impuestas, no la libre asociación.» Bastiat diferenció entre «el gobierno», un sistema impuesto, y «la sociedad», un entramado voluntario. Con su estilo polémico, replica a sus críticos: «Rechazamos la educación estatal, y los socialistas dicen que rechazamos cualquier forma de educación. Rehusamos una religión del Estado, y los socialistas dicen que no queremos ninguna religión. Nos oponemos a la igualdad impuesta desde el Estado, y los socialistas nos acusan de estar en contra de la igualdad... Es como si los socialistas nos acusasen de no querer que la gente comiese, simplemente porque no queramos que el estado se dedique a la producción de cereales» (p. 29).

Bastiat se opuso a la creciente arrogancia de los que se atribuyen el papel de muñidores de la felicidad de la sociedad que se empeñan en someter a la gente a una miríada de normas y reglamentos que socavan la libertad individual. Preocupados por la posibilidad de que los ciudadanos se degraden de forma inevitable si se les deja ser libres, «los legisladores se imponen decidir por ellos para salvarles de sí mismos» (p. 63). Dirigiéndose a los legisladores que pecan de exceso de celo y quieren reglamentar todos los aspectos de la vida de los demás, escribió: «Os ruego que de vez en cuando recordéis que la arcilla, la arena, la masilla de las que tan arbitrariamente disponéis son seres humanos, vuestros iguales. Personas humanas, dotadas de la misma inteligencia y libertad que vosotros. Que al igual que vosotros han recibido de Dios la facultad de observar, de prever, de pensar y de juzgar por sí mismos» (p. 48).

Bastiat concluyó su ensayo apelando a la libertad: «Ojalá se dejen de montar sistemas y concedan una oportunidad a la libertad, pues ésta es un reconocimiento de fe en Dios y en su obra» (p. 76).

LA ECONOMÍA ALCANZA UN PINÁCULO Y LUEGO RUEDA CUESTA ABAJO

La visión de Adam Smith nunca estuvo en manos más capaces que en las de autores como Turgot, Condillac, Condorcet, Say, Bastiat y de Tocqueville, e incluso Montesquieu antes que él mismo, franceses entusiastas que llevaron a su cenit la doctrina de la mano invisible y la armonía natural del sistema de mercado. Pero, como se verá en los próximos capítulos, la historia de la economía estaba a punto de dar un giro inesperado, dejando atrás el mundo optimista de Adam Smith para recorrer una senda oscura de la que tardaría una generación en salir. Ironías de la vida, el ocaso de la obra maestra de Adam Smith se iniciaría con los escritos de dos de sus discípulos en su propio país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bastiat, Frédéric (1995): *Selected Essays on Political Economy*. Introduction by F.A. Hayek. Nueva York: Foundation for Economic Education.

— (1996 [1850]): *The Law.* Translated by Dean Russell. Nueva York: Foundation for Economic Education.

Baumol, William J. y Alan S. Blinder (2008): *Economics: Principles and Policy*, 10.ª ed. Nueva York: Southwestern.

Blaug, Mark (1986): *Economic History and the History of Economics.* Nueva York: New York University Press.

Devletoglou, Nicos E. (1963): *Montesquieu and the Wealth of Nations.* Athens: Center of Economic Research.

Dolan, Edwin G. y David E. Lindsey (1988): *Economics,* 5.ª ed. Hinsdale, IL: Dryden.

Drucker, Peter F. (1985): *Innovation and Entrepreneurship.* Nueva York: Harper and Row.

Hazlitt, Henry (1979 [1946]): *Economics in One Lesson,* 2.ª ed. Nueva York: Crown Library [trad. esp. *La economía en una lección*, 6.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2009].

Hébert, R.F. (1987): «Claude Frédéric Bastiat.» *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 1, 204-5. Londres: Macmillan.

Kates, Steven, (1998): *Say's Law and the Keynesian Revolution.* Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Keynes, John Maynard (1973 [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Kirzner, Israel M. (1973): *Competition and Entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Competencia y empresarialidad*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 1998].

Montesquieu, Charles (1989 [1748]): *The Spirit of the Laws.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Palmer, R.R. (1997): *J.-B. Say. An Economist in Troubled Times.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Pierson, George Wilson (1938): *Tocqueville in America.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Ricardo, David (1951 [1817]): *On the Principles of Political Economy and Taxation.* Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Roche, George Charles III (1971): *Frederic Bastiat: A Man Alone.* Nueva York: Arlington House.

Rothbard, Murray N. (1995): *Classical Economics.* Hants, UK: Edward Elgar.

Samuelson, Paul A. (1962): «Economists and the History of Ideas.» *American Economic Review* 52: 1 (March): 1-18.

Say, Jean-Baptiste (1971 [1880]): *A Treatise on Political Economy*. Transl. from the 4.ª ed. by C.R. Prinsep. Nueva York: Augustus M. Kelley.

Schumpeter, Joseph A. (1950 [1942]): *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3.ª ed. Nueva York: Harper and Row.

— (1954): *History of Economic Analysis.* Nueva York: Oxford University Press.

Skidelsky, Robert (1992): *John Maynard Keynes: Economist as Saviour 1920-1937.* Londres: Macmillan.

Smith, Adam (1965 [1776]): *The Wealth of Nations.* Nueva York: Modern Library.

Sowell, Thomas (1987): «J.-B. Say.» *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* vol. 4, 249. Londres: Macmillan.

Tocqueville, Alexis de (1988 [1848]): *Democracy in America,* 12.ª ed. Ed. J.P. Mayer, transl. by George Lawrence. Nueva York: Harper Perennial.

Capítulo 3

Los desafíos del irreverente Malthus al nuevo modelo de prosperidad universal

> Los humanos emancipados de sus cadenas, liberados del imperio del destino... avanzan con paso firme y seguro por la senda de la verdad, la virtud y la prosperidad.
>
> MARQUÉS DE CONDORCET (Kramnick 1995: 38)

> La posesión de la población no puede ser contrarrestada sin ocasionar miseria o algo que se le parece mucho.
>
> ROBERT MALTHUS (1985 [1798]: 79)

La publicación de la *Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, en 1776, coincidió con una nueva era de optimismo en toda Europa. Los reformadores sociales eran plenamente optimistas como resultado del éxito de la Revolución Americana que prometía «vida, libertad y prosperidad» y de una Revolución Francesa que nos hablaba de «libertad, igualdad y fraternidad». William Wordsworth describía el idealismo inicial de la Revolución Francesa con las siguientes palabras escritas en *El Preludio* (1986 [1859], Libro II, líneas 108-109):

> Júbilo era, en aquel amanecer, estar vivo
> ¡Pero ser joven era el Cielo mismo!

Desde que Tomás Moro escribió su *Utopía,* los filósofos habían soñado con un mundo de prosperidad, sin guerras, crímenes ni pobreza. El genio de Adam Smith

♬ Selección musical para este capítulo: Edvard Grieg, «En casa del Rey de la montaña» de *Peer Gynt*

y sus pares franceses, Montesquieu, Say, Bastiat, Tocqueville, estuvo entregado al desarrollo de un sistema de libertad natural «que pudiera traernos la paz, la equidad y la opulencia universales».

Ahora bien, y aunque resulta irónico, este modelo tuvo que hacer frente al desafío que le planteaban precisamente dos discípulos de Adam Smith, Robert Malthus y David Ricardo. Malthus, en particular, planteó un tema que todavía hoy nos acucia: ¿Puede un planeta superpoblado y con unos recursos económicos superexplotados cercenar la visión de Adam Smith de la prosperidad en democracia?

LA VISIÓN UTÓPICA DE CONDORCET Y DE GODWIN

La teoría de la población de Malthus se desarrolló como una forma de reacción a las ideas de dos populares filósofos del Siglo de las Luces, a finales del siglo XVIII: el francés Marqués de Condorcet (1743-94) y el radical ministro inglés William Godwin (1756-1836).

La Ilustración del siglo XVIII estuvo dirigida por un grupo de filósofos, científicos y escritores que apoyaban la ciencia frente a la superstición, la razón por encima de la fe, la tolerancia frente al fanatismo, el individualismo frente al colectivismo y el bienestar material frente a la austeridad. Estos hombres de la Ilustración —Locke, Voltaire, Montesquieu, Jefferson, Paine, Franklin— tenían una fe sin límites en el progreso económico y en el igualitarismo. La mayoría de ellos coincidían en que el crecimiento de la población era beneficioso y constituía la fuente principal del poderío económico, político y de innovación.

Uno de los optimistas de este Siglo de las Luces fue Marie-Jean-Antoine-Nicholas de Caritate, conocido como el *Marqués de Condorcet.* Era un matemático y libertario que tuvo el sorprendente don de la profecía. En una profunda visión de lo que serían los siguientes doscientos años, imaginó un futuro de mayor productividad en la industria y la agricultura, mejoras en la vivienda y la alimentación, un incremento sustancial de la población mundial y de la esperanza media de vida, rápidos avances en la tecnología médica y una disminución de las dolencias y las enfermedades (Kramnick 1995: 26-38). Su última obra llevaba por título «El Progreso Futuro de la Mente Humana», sin sospechar que su sentencia a muerte estaba próxima. Apoyó la Revolución Francesa, pero se enfrentó a los Jacobinos oponiéndose a la ejecución del rey Luis XVI. Pocas semanas después de terminar el libro, él mismo fue arrestado y murió misteriosamente en prisión.

El joven William Godwin era igual de optimista pero más excéntrico. Era un anarco-comunitario idealista que se inspiraba en la Revolución Francesa. Derribó el ídolo de la visión de la vida que había difundido Hobbes, «sórdida, salvaje y breve», y se adhirió a la visión de Adam Smith de un nuevo mundo maravilloso de opulencia, pero Godwin tenía mucho más de ingeniero social que Smith. Creía firmemente que sólo si abolíamos la propiedad y las leyes desaparecería el crimen y las relaciones entre los hombres serían entonces perfectamente armoniosas, hasta el punto de poner a nuestro alcance la inmortalidad misma. Godwin predicó el optimismo supremo de una nueva era caracterizada por la salud, la longevidad, la justicia y la bondad de los humanos en su obra *Political Justice* (1963): «No habrá ni enfermedad, dolor, angustia, melancolía o resentimiento y el gobierno no será necesario porque cada humano buscará, con inefable ardor, el bien de todos» (Downs 1983: 244). El Godwin anarquista se opuso siempre al matrimonio, al que calificaba de «malo, odioso, egoísta y el peor de todos los monopolios» (Kramnick 1995: 478-79), aunque él mismo se casó con una feminista, Mary Wollstonecraft. Llegó a soñar que una de las mayores y más notables debilidades del entramado de relaciones entre seres humanos, las pasiones sexuales, acabarían siendo dominadas e incluso llegarían a desaparecer, de manera que el exceso de población quedaría eliminado y dejaría de ser un problema.

Voltaire satirizó este ingenuo espíritu de utopía en su novela *Cándido,* cuyo personaje el Dr. Pangloss, aceptaba ciegamente todo lo que acontecía, bueno o malo, como algo beneficioso y necesario para la existencia. «Todo es lo mejor, en el mejor de los mundos posibles» (Voltaire 1947: 20). Incluso Mary Shelley, hija de Godwin y esposa del famoso poeta Percy Shelley, adoptó una visión más sombría de la naturaleza humana en su novela *Frankenstein.* Y Edmund Burke (1963: 591), siguiendo los destructivos extremos de la Revolución Francesa, sustituyó el optimismo de Wordsworth con:

> ... enojosas tormentas que agitan
> nuestro mundo privado, y hacen la vida amarga.

MALTHUS DESAFÍA A LOS OPTIMISTAS

Pero el mayor desafío a esta nueva era de la filosofía procedía de una persona joven e irreverente, *Thomas Robert Malthus* (1766-1834). En 1778, a la edad de treinta y dos años, Malthus publicó una obra anónima, titulada *Ensayo sobre la Población,*

que, en esencia, sostenía que los recursos de la Tierra no podían mantener a una población en continuo crecimiento. El apego a este género de reflexión siempre ha estado entorpeciendo el discurrir de la economía y la política, al tiempo que cercenaba con rapidez las optimistas predicciones de Smith, Condorcet, Godwin y demás defensores de la Ilustración.

Malthus, junto con su mejor amigo y colega economista, David Ricardo, sostenía que las presiones ejercidas sobre unos recursos materiales que son limitados mantendrían siempre a una abrumadora mayoría de los seres humanos en niveles de vida muy cercanos a los de una mera subsistencia. De esta manera, Malthus y Ricardo invirtieron el curso de la alegre teoría económica smithiana, a pesar de que ellos mismos fueran seguidores rigurosos de las políticas liberales de Smith.

EL NOTABLE IMPACTO DE MALTHUS

Malthus ejerció una gran influencia en el pensamiento moderno y se le considera el padre fundador de los modernos estudios sobre demografía y población. De hecho, el primer censo de población de Inglaterra, en 1801, es una demostración de la influencia de Malthus.

También se le considera el inspirador de todos los ingenieros sociales que defienden un estricto control de la población así como el establecimiento de limitaciones al crecimiento de la economía (véase p. 125). Su ensayo sobre la población subraya las oscuras y fatales predicciones de muchos científicos y reformadores sociales sobre empobrecimiento, desolación, miseria, muerte, guerra y degradación del ambiente como consecuencia de las presiones que la población ejerce sobre unos recursos materiales limitados (véase p. 134). Él fue el inspirador de la teoría de la evolución de Charles Darwin (véase p. 114). Sus principios influyeron en la teoría macroeconómica de John Maynard Keynes, ya en pleno siglo XX, basada en la idea de que los ciclos económicos están ocasionados por las variaciones de la *demanda efectiva* de consumidores e inversionistas (véase cap. 13). Por último, ha sido el pesimismo fatalista de Malthus y de Ricardo el que ha dado a la ciencia económica su reputación de «ciencia triste» (véase p. 126).

A lo largo de los años, la tesis de Malthus sobre el exceso de población fue aceptada por muchos economistas destacados, entre ellos David Ricardo, John Stuart Mill, Knut Wicksell y William Stanley Jevons. Un buen número de críticos sociales distinguidos y los más modernos ecologistas han desplegado también las ideas

de Malthus, culpando al exceso de población de las hambrunas, la escasez, la guerra y la polución (véanse p. 134). Incluso algunos conservadores políticos, como Rusell Kirk, han defendido a Malthus (Nickerson 1975: 3-7).

Sin embargo, no todos compartieron los argumentos de Malthus de un futuro pesimista. Los marxistas, por ejemplo, rechazaron la desesperada teoría de la población de Malthus, a la que Friedrich Engels calificó de «la más cruda y bárbara teoría imaginable». La corriente principal de la teoría económica, al finalizar el siglo XX, ha abandonado también las tesis de Malthus, a la vista de la enorme elevación de los niveles de vida, resultado de los aumentos experimentados por la producción de toda clase de bienes, incluidos los alimentos (véase p. 134). No obstante, durante todo el siglo XIX, el rompecabezas planteado por Malthus sobre los excesos de población y los recursos materiales limitados obsesionó al mundo moderno.

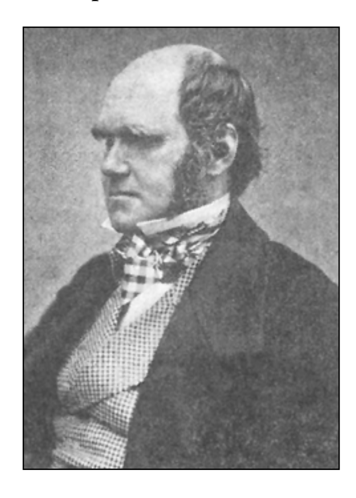
¿QUIÉN ES ROBERT MALTHUS?

¿Quién fue este joven pastor protestante y por qué tuvo aquella poderosa fuerza para hacer que descarrilase aquel nuevo mundo de la opulencia universal de Adam Smith? Nacido en el seno de una rica familia del condado de Surrey (Inglaterra), en 1766, Malthus fue bautizado como Thomas Robert, pero sus amigos y familiares le llamaron siempre Robert o Bob (los historiadores de nuestros días se refieren a él como Thomas Robert). Como último vástago de una familia de ocho, debía saber bien lo que era la superpoblación. Una gran familia que estimulaba su fe cristiana (en el Génesis dijo Dios a Adán y Eva, 1: 28: «Multiplicaos y poblad la tierra») y que, en armonía con la sabiduría popular de su tiempo, consideraba que cuanto más hijos tuviera un matrimonio, mayores oportunidades tendrían los padres de recibir el atento cuidado de sus hijos en la ancianidad.

En 1784, a la edad de dieciocho años, Malthus llegó a la Universidad de Cambridge, donde obtuvo calificaciones excelentes en matemáticas y lenguas (aprendió cinco). Le gustaba jugar al cricket y disfrutaba con la vida social, y durante su vida se incorporó a numerosas sociedades recreativas. A su graduación en 1788 tomó los hábitos sacerdotales y se convirtió en clérigo de la Iglesia de Inglaterra. Pero seis años después, cuando decidió contraer matrimonio, cesó en sus funciones clericales. Sólo más adelante se hizo llamar «Reverendo», en un esfuerzo por defender sus polémicas ideas acerca de la población.

¿De dónde dedujo Darwin su teoría de la evolución? ¡De Malthus!

Fotografía 3.1
Charles Darwin (1809-1882) lee a Malthus para entretenerse



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

La influencia del *Ensayo sobre la Población* de Malthus ha sido inmensa, y no precisamente entre los científicos sociales. El fundador de la moderna teoría de la evolución, Charles Darwin, reconocía, en su *Autobiografía*, la deuda contraída por su teoría de la selección natural y la supervivencia de los más idóneos, con estas palabras:

> En octubre de 1838, es decir, quince meses antes de que hubiera iniciado mi investigación sistemática, leí para distraerme el ensayo de Malthus sobre la población, bien equipado, como estaba, para apreciar la lucha por la existencia que continuamente se produce en todas partes, deducida de la observación reiterada, durante bastante tiempo, de las costumbres de animales y plantas, me di cuenta, al momento, de que en esas circunstancias las mutaciones favorables tenderían a mantenerse y las desfavorables resultarían aniquiladas. El resultado sería la formación de especies nuevas (Darwin 1958: 20).

Es de destacar que Alfred Russell Wallace, que descubrió de manera independiente la teoría de la evolución orgánica, también hizo honor al libro de Malthus. En su autobiografía, *Mi vida,* Wallace dice que leyó a Malthus en la misma época en la que Darwin se sintió llevado a formular su teoría: «Tal vez, el libro más importante que leí entonces fue el *Ensayo sobre la Población* de Malthus... Fue la primera obra que yo hubiera leído y que tratase de los problemas de la biología filosófica, sus principios fundamentales permanecieron en mí como algo para siempre y veinte años después me proporcionaron la clave, buscada durante tanto tiempo, del agente efectivo de la evolución de las especies orgánicas» (Wallace 1905: 232).

El *Ensayo* de Malthus lleva implícito un proceso de evolución en el desarrollo de los seres humanos. En su capítulo 18, Malthus expresó la idea de que para el Dios creador la formación de las criaturas humanas implica «un cierto proceso..., un cierto tiempo» (Malthus 1985: 201).

¡Por qué rechazó Malthus el ser retratado hasta sus 67 años!

Hasta los años finales de su vida Malthus rechazó que se le hiciera un retrato. ¿Cuál pudo ser la razón de esta actitud? Él sufría un defecto de nacimiento que su familia venía arrastrando. Nació con el paladar partido y esto afectaba a su forma de hablar, cosa que le obsesionó durante toda su vida. Una mujer relató, en cierta ocasión, que su boca era extraña y su voz horrible, pero a otras personas que lo conocieron no parece que este detalle les hubiera hecho sentirse incómodos porque, más bien al contrario, señalaron que era hombre de buen aspecto y distinguido. No obstante, Malthus llegó a sentirse tan incómodo con aquel defecto que sólo consintió que se le hiciera un retrato en toda su vida, y fue en 1833, un año antes de morir (James 1979: 2-4). El artista consiguió que el defecto de su boca resultara prácticamente inapreciable, como puede verse en la reproducción que hemos incluido más abajo.

Ilustración 3.1
Thomas Robert Malthus (1766-1834)
«El hombre más maltratado de la época.» (Downs 1983: 249)



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

EL REVERENDO MALTHUS ESCRIBE UN TRATADO POLÉMICO

La obra clásica de Malthus es producto de una polémica que mantuvo con un «amigo» acerca de las teorías utópicas de Godwin. El «amigo» resultó ser su padre, Daniel Malthus, un viejo adorable medio chiflado y encandilado por el malicioso filósofo francés Jean-Jacques Rousseau. Una de sus expresiones más famosas, «El hombre que nace libre se encuentra en todas partes encadenado», es un reflejo del conflicto de su tiempo entre el idealismo y la realidad.

El debate en torno a la nueva visión de la vida de Godwin era tan vivo que el joven Malthus escribió un tratado enormemente polémico para refutarla. Siguiendo la tradición de su tiempo, el libro de Malthus tenía un título larguísimo: *Un Ensayo sobre el Principio de la Población, cómo Afecta a la Mejora Futura de la Sociedad, con Observaciones sobre las Especulaciones del Señor Godwin, M. Condorcet y otros Escritores* (1798). Inquietado por la vergüenza que su padre le ocasionaba en público, se le ocurrió utilizar un seudónimo y en la obra se refirió a él como un «amigo». No obstante, no pasó mucho tiempo para que todos supieran quién era para el autor de aquel *Ensayo sobre la Población.*

EL HOMBRE MÁS DENOSTADO DE SU TIEMPO

La apocalíptica tesis de Malthus es que «la presión que la población ejerce tiene una fuerza enormemente mayor que el poder de la Tierra para proporcionar los bienes necesarios para la supervivencia de los humanos, y, por lo tanto, la mayoría de nosotros estamos condenados a una existencia sórdida, salvaje y breve», como anunciaba Hobbes (1985 [1798]: 71).

Este diagnóstico causó enorme sensación desde el momento mismo en que el *Ensayo* apareció publicado y Malthus fue atacado por ello en numerosas ocasiones. Su libro dio lugar a una auténtica explosión de críticas y vituperios por parte de los teólogos conservadores, los defensores del mercado libre y los radicales utópicos. El clero consideraba su libro como irreligioso, porque cuestionaba la bondad del Creador, y los reformadores sociales de cualquier procedencia acusaban a Malthus de falta de conmiseración para con los pobres.

Malthus desautorizó las Leyes de Pobres de Inglaterra, una especie de modesto estado de bienestar administrado localmente. De acuerdo con Malthus, cualquier esfuerzo de mejorar la sociedad y aliviar la situación de los más necesitados tenía que ser

contraproducente porque, inevitablemente, esto aumentaría la población y no incrementaría la producción de alimentos, conduciendo a las masas a la miseria. Más adelante, en 1815, Malthus defendería las *Leyes de Cereales* inglesas, que establecían aranceles a su importación, elevando así el precio del pan que consumían los trabajadores.

Como piadoso anglicano que era, Malthus se oponía rigurosamente a cualquier forma de control de la natalidad. En la segunda edición de su *Ensayo sobre la Población,* discutió la posibilidad de ir retrasando la edad de contraer matrimonio, practicar la continencia sexual dentro del mismo y demás formas de «limitación moral» del crecimiento de la población, entre las que no incluía las prácticas anticonceptivas, a las que consideraba repugnantes. Es una real ironía que los defensores actuales del control de la natalidad y de la planificación familiar en los países del Tercer Mundo o en la política de un solo hijo en China apelen a la autoridad de Malthus para fundamentar sus propuestas (véase p. 125). Malthus era un defensor del crecimiento cero de la población. Es más, sus convicciones religiosas no podían sino impulsarle al cumplimiento del precepto divino que ordenaba a los hombres poblar la Tierra. Pero se oponía al crecimiento de la población en la medida en que los medios que hacían posible la supervivencia no eran suficientes y amenazaban con precipitarnos en la miseria o en situaciones parecidas (Pullen 1981: 46).

¿SE OPUSO MALTHUS A LOS PROGRAMAS CONTRA LA POBREZA, EL CONTROL DE LA NATALIDAD E INCLUSO LAS VACUNAS?

William Cobbett, que le apodó «Parson Malthus», escribió la crítica siguiente: «Cómo pueden Malthus y sus necios y deshonestos discípulos, cómo pueden los que desean abolir los subsidios de pobres, impedir que el pobre se case. Cómo esta estúpida y arrogante tribu contempla la laboriosidad de los hombres con esa hipocresía que les permite, a la vez, invitarles a tomar las armas y arriesgar su vida en defensa de la tierra» (Downs 1983: 249-50).

Así pues, Malthus fue vituperado por antisocial, «un hombre que defendió las viruelas, la esclavitud y el infanticidio, que denunció los comedores de beneficencia, el matrimonio temprano y los subsidios de pobreza, que tuvo la osadía de casarse después de haber estado predicando los males del matrimonio, que pensaba que el mundo estaba pésimamente gobernado y que las mejores acciones eran

aquellas que más daño hacían, un hombre, que, en definitiva, eliminó de la vida cualquier vestigio de ilusión» (Downs 1983: 249).

De la primera edición de su *Ensayo sobre la Población* se hizo una sola impresión, de manera que hoy día un ejemplar de aquella edición es una rareza costosa de coleccionista. De acuerdo con un comerciante de libros raros, Robert Rubin, un ejemplar de esa edición podría alcanzar un precio de cien mil dólares o más, una cantidad considerablemente superior a la de un ejemplar de la primera edición de la *Riqueza de las Naciones,* si es que usted encuentra alguno. En vida de Malthus se publicaron seis ediciones. Al libro se le fueron añadiendo más y más apéndices y datos, pero sólo la primera edición, desprovista de estadísticas y datos de la experiencia, se considera un clásico.

Malthus dedicó el resto de su vida a defender y revisar su tesis del exceso de población, y aunque continuó escribiendo otros numerosos panfletos y libros, incluidos sus *Principios de Economía Política* de 1820, lo que perduró fue su *Ensayo.* Con objeto de estudiar los problemas demográficos y fundamentar mejor sus tesis, Malthus realizó gran número de viajes por Europa.

MATRIMONIO, PROFESORADO Y MUERTE

En abril de 1804, cuando tenía treinta y ocho años, se casó con Hariett Eckersall. Ella tuvo su primer hijo en diciembre, ocho meses después de contraer matrimonio, y esta circunstancia fue objeto de numerosos comentarios y chismorreos un tanto obscenos de sus amigos y parientes, aunque, probablemente, se trató de un nacimiento prematuro. Malthus y su esposa tuvieron un total de tres hijos y se puede decir que el suyo fue un matrimonio feliz.

En 1805 se le nombró profesor de Historia y Economía Política en un centro de enseñanza recientemente establecido por la East India Company en Haileybury para la formación de sus funcionarios civiles. De este modo, Malthus se convirtió en el primer catedrático de Economía de Inglaterra, si bien aquel centro no tenía rango universitario, y permaneció en aquel puesto hasta su muerte, en 1834. Su amigo más íntimo fue su colega economista David Ricardo, con quien mantuvo correspondencia regularmente hasta la muerte de éste en 1824 (en el próximo capítulo diremos más sobre esta relación). Malthus murió de un ataque al corazón en diciembre de 1834 y fue enterrado en la Abadía de Bath.

LAS DOS FAMOSAS LEYES NATURALES DE MALTHUS

Una vez que hemos pasado una resumida revista a la vida de Malthus, consideremos con más detenimiento sus teorías. En definitiva, ¿qué es lo que estaba tratando de demostrar? Su *Ensayo sobre la Población* contiene dos leyes naturales básicas que consideraba verdades incontrovertibles:

Primera Ley: *La población tiende a crecer en progresión geométrica* (1, 2, 4, 8, 16, 32...)

Segunda Ley: *La producción de alimentos tiende a aumentar sólo en progresión aritmética* (1, 2, 3, 4, 5, 6...)

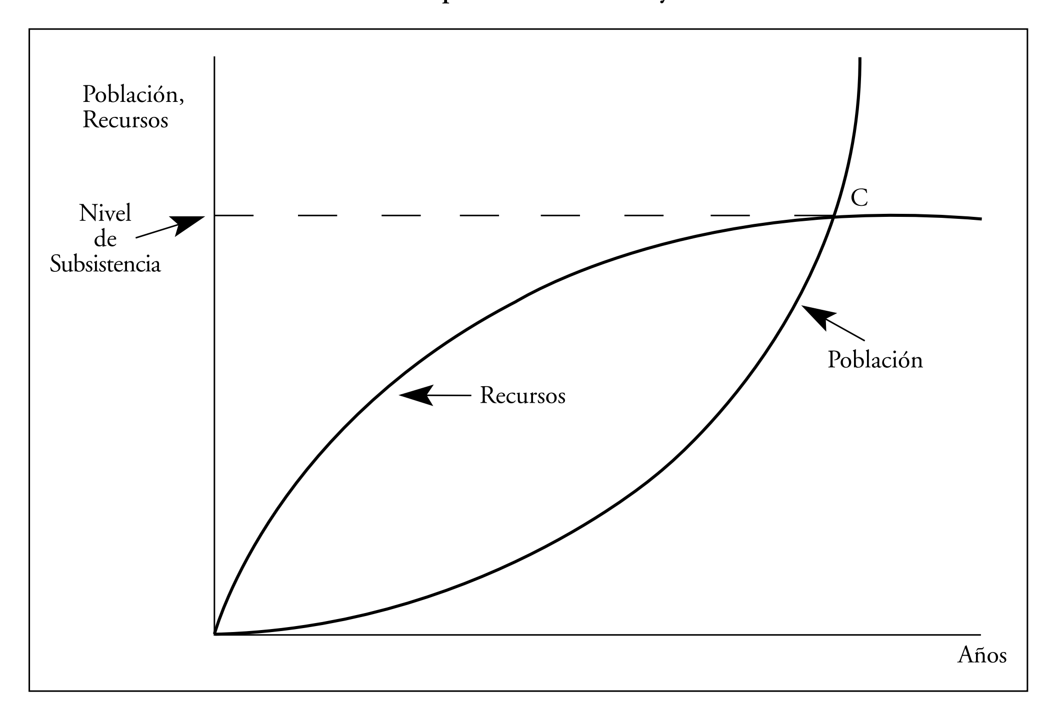
El resultado combinado de estas dos «leyes naturales» sería una crisis inevitable de miseria o algo similar, «porque los recursos de la Tierra no servirían para satisfacer las exigencias de una población creciente» (Malthus 1985: 67-80). La tesis de Malthus la ilustramos en la Figura 3.1. En esta figura vemos que la oferta de recursos (alimentos) está creciendo conforme a la *ley de los rendimientos decrecientes,* mientras que las demandas de una población creciente, aumentan con más rapidez, en progresión geométrica. El punto C representa el *nivel de subsistencia,* en el que la mayoría de los seres humanos a duras penas pueden sobrevivir. Si la población mundial siguiera creciendo más allá de ese punto, el hambre y la muerte harían que la población retrocediera hasta el nivel de subsistencia en el punto C. Por lo tanto, de acuerdo con Malthus, el mundo está condenado a una vida de «dificultades insuperables», incluida la miseria, la hambruna y el crimen (Malthus 1985: 69, 250).

TEMA I: EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

¿Está Malthus en lo cierto cuando sostiene como su primera ley natural que la población humana crece en progresión geométrica? Los datos recogidos y representados en la Figura 3.2 tienden a confirmar esta primera proposición de Malthus. La población mundial ha estado creciendo en progresión geométrica hasta no hace mucho tiempo. Cuando vivía Malthus en la Tierra existían algo menos de mil millones de personas y hoy día estamos viviendo alrededor de los seis mil millones.

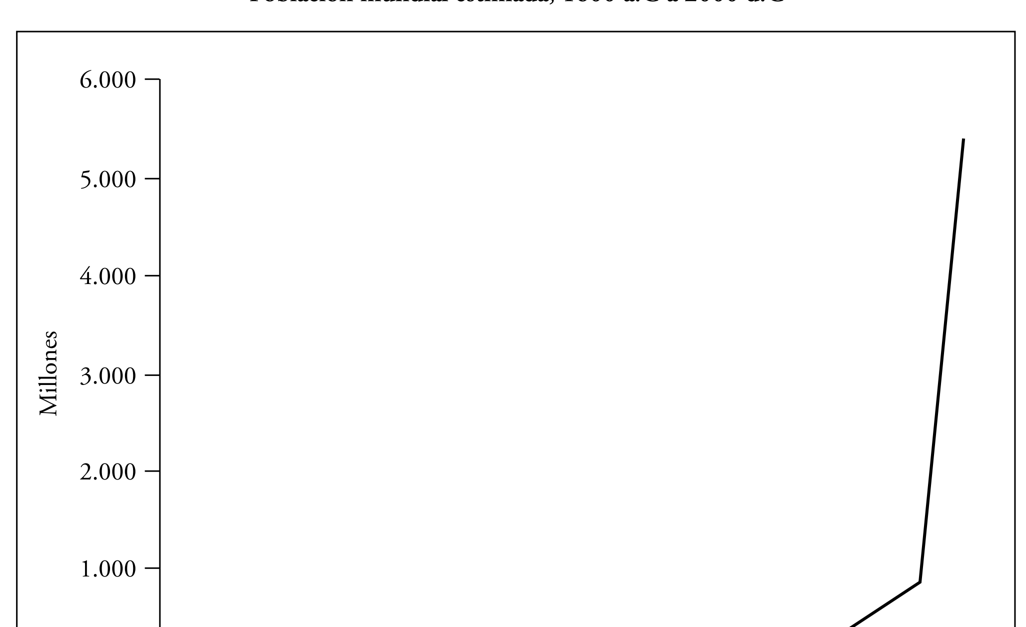
FIGURA 3.1

Crecimiento de la población, Recursos y Subsistencia



Sin embargo, cuando consideramos en profundidad ese aumento en vertical de la población mundial a partir de 1800, vemos que el origen de este espectacular ascenso no tiene naturaleza «malthusiana». Esa elevación de la población se ha debido a dos factores que Malthus no había previsto. En primer lugar, se ha producido un espectacular descenso de la mortalidad infantil, debido a la eliminación de un gran número de enfermedades mortales, resultado de la mejora de la tecnología médica. En segundo lugar, ha habido un aumento constante en la vida media de las personas como resultado de la mejora de los niveles de vida, los avances de la medicina, las mejoras de la nutrición y un descenso de la siniestralidad. Como consecuencia de todo esto, las personas llegan a edades adultas y viven más años. Ambos factores contradicen las previsiones malthusianas de miseria y muerte exterminadora. En la Figura 3.3 recogemos el espectacular descenso de la mortalidad infantil en todo el mundo.

FIGURA 3.2
Población mundial estimada, 1600 a.C a 2000 d.C



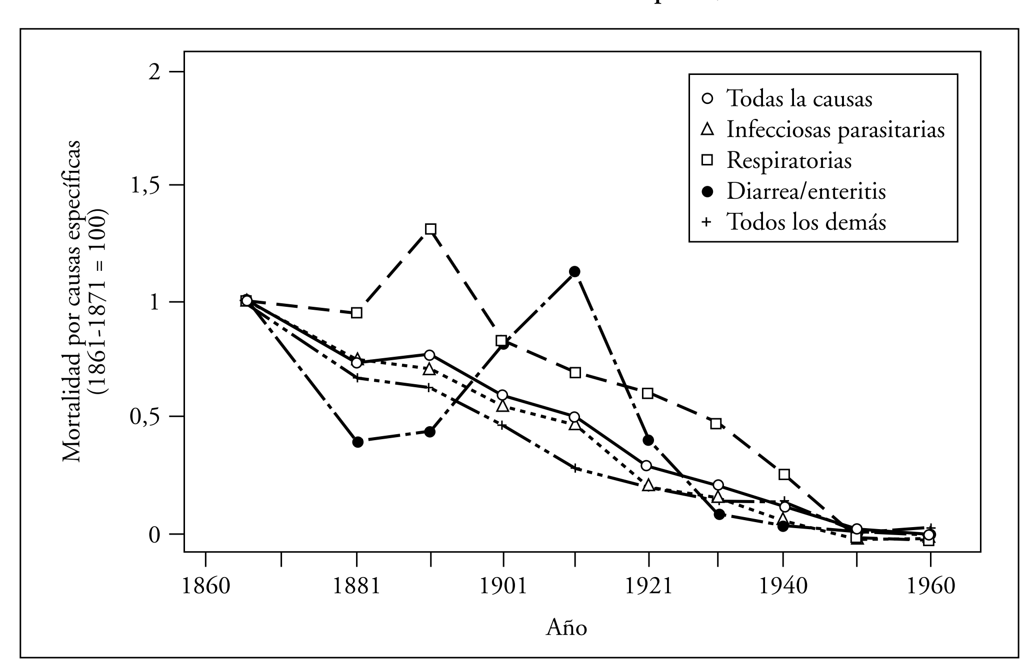
Reproducido con permiso de Blackwell Publishers.
Fuente: Simon (1995: 35).

TEMA II: EL DESCENSO DE LA NATALIDAD

Otra muestra de las deficiencias de la apocalíptica visión de Malthus y sus seguidores es el descenso de la tasa de natalidad en la segunda mitad del siglo XX, tanto en el mundo industrializado como en los países que se encuentran en vías de desarrollo. Durante los últimos cincuenta años, la tasa de natalidad en los países desarrollados ha caído del 2,8 al 1,9, y en el resto de países ha pasado del 6,2 al 3,9. La tendencia es inequívoca: las mujeres están teniendo cada vez menos hijos y en algunos países desarrollados la tasa de natalidad está incluso por debajo de la que sería

FIGURA 3.3

Descenso de la tasa de mortalidad en varios países, 1860-1960



Reproducido con permiso de Blackwell Publishers.
Fuente: Simon (1995: 43).

necesaria para reemplazar la población existente. En resumen, puede suceder que la tasa de crecimiento de la población se vaya haciendo cada vez menor, y de un crecimiento geométrico pasemos a otro meramente aritmético.

El descenso a largo plazo en la tasa de fertilidad se debe a dos factores: los avances en la medicina y la elevación de la renta. Como consecuencia de la mejora de la tecnología médica, la sanidad, la prevención y el mayor cuidado de la salud, las parejas ven que ya no necesitan producir más hijos que compensen los que mueren prematuramente.

Malthus argumentaba que una elevación de los niveles de renta sólo serviría para que los matrimonios tuvieran más hijos. Cuando la renta per cápita subiera, dijo, la población crecería con mayor rapidez, lo que a su vez presionaría a la baja la renta per cápita hasta volver al nivel de mera supervivencia. Sin embargo, la experiencia

histórica más reciente indica exactamente lo contrario. Las personas más ricas tienden a tener menos hijos (véase la Figura 3.4).

Hay varias razones por las que las familias más ricas tienen, en general, pocos hijos. En muchas culturas, el tener tantos hijos como fuera posible aumentaba las posibilidades de que los padres fueran bien atendidos cuando alcanzaban la vejez. Por lo tanto, los hijos eran considerados como una especie de activo importante susceptible de procurar renta en el futuro. Cuanto mayores son las rentas, la necesidad de tener más hijos desciende y, de hecho, ahora el tener muchos hijos se considera costoso. Es más, a medida que la renta es mayor, esto comporta, por lo regular, mejores niveles de educación y una mejor comprensión de los métodos de control de la natalidad.

El impacto que tiene la elevación de la renta sobre las tasas de natalidad ha enviado un mensaje claro a las naciones que están en vías de desarrollo acerca del control

FIGURA 3.4

Renta per cápita y tasa de natalidad en naciones seleccionadas

Tasa de fertilidad total
0 1 2 3 4 5 6 7 8
1 10 100 1.000 10.000 100.000
PIB per cápita en dólares US
Escala logarítmica

Reproducido con permiso de Princeton University Press.
Fuente: Simon (1996: 353).

de la población, a saber: un método mejor de reducir la tasa de fertilidad es promover el crecimiento económico y la «opulencia universal», tal y como estableció Adam Smith. Un nivel de vida cada vez más alto es, con mucho, una forma mejor de controlar la población sin recurrir a la invasión de la privacidad en materias familiares por parte del gobierno.

En la segunda y posteriores ediciones de su libro, Malthus revisó la simplicidad de su teoría y determinó que los seres humanos no necesariamente crían como las moscas, sino que alteran su comportamiento con más probabilidad de lo que lo hacen los animales o las plantas. Malthus llamaba a esta capacidad de los humanos la «contención preventiva» del crecimiento de la población. En la primera edición identificó diferentes clases de esta especie de frenos que incluían la escasez de alimentos, las enfermedades, las plagas, las hambrunas y el crimen, pero terminaba concluyendo que todos ellos fracasarían a la hora de contener las poderosas fuerzas innatas de la reproducción sexual. En la segunda edición, Malthus percibió que sus «frenos preventivos», como los matrimonios tardíos o la abstinencia sexual en el matrimonio, podrían reducir la tasa de crecimiento de la población. No obstante, Malthus dudaba y volvió a repetir su anterior convicción de que la población tendería a doblarse cada veinticinco años (Malthus 1985: 24-38). Evidentemente, Malthus subestimaba la capacidad de los humanos para alterar el primitivismo de su conducta.

VERIFICACIÓN DE LA II LEY DE MALTHUS: ¿SON LIMITADOS LOS RECURSOS?

La segunda «ley natural» de Malthus era «que los medios de subsistencia aumentan sólo en progresión aritmética» (Malthus 1985: 71). Esta proposición parece un tanto extraña, cuando no manifiestamente errónea. Tanto las plantas como los animales son mucho más fértiles que los humanos. Las mujeres tardan nueve meses en tener un hijo y rara vez dan a luz dos o tres niños, mientras que los animales —vacas, gallinas, cerdos, peces y demás animales utilizados en la alimentación— son mucho más fértiles. Por lo que se refiere a las plantas, el trigo, el maíz y otras especies cosechadas son incluso más fértiles que los animales. Como decía el economista Julian Simon: «Los humanos y el trigo son especies biológicas y el crecimiento de cada una viene limitado por diversas fuerzas. A priori no hay razón alguna en virtud de la cual las dos especies tuvieran que responder a pautas de crecimiento distintas» (Simon 1996: 333).

Puesta al día 1: Malthus y la política de un solo hijo

Ningún país ha adoptado una política de control de la población más severa que la China comunista. Esto puede parecer extraño considerando el ataque de Marx y Engels a los principios de economía malthusianos. La doctrina marxista subraya la importancia de la fuerza de trabajo industrial como elemento clave del progreso. No obstante, distintas medidas adoptadas para controlar la natalidad, como la promoción de los matrimonios tardíos, no habían funcionado, y a comienzos de los años setenta China tenía una población de 750 millones de habitantes que crecía a una tasa anual del 3 por ciento. Entonces los comunistas chinos introdujeron dos cambios en su esfuerzo por equilibrar los recursos y aquella población creciente: liberalizaron su economía e impusieron su política de un solo hijo.

La liberalización de la economía ha hecho maravillas, estimulando el crecimiento económico y político, y la política de un solo hijo ha reducido drásticamente el crecimiento de la población. Hoy día, China tiene unos 1.000 millones de habitantes, pero la tasa de crecimiento anual de su población ha descendido al 1 por ciento anual. Sin embargo, China ha pagado un alto precio por esa extrema intrusión en la vida personal de sus ciudadanos:

1. Los abortos han aumentado en espiral y con rapidez, de manera especial en el caso de las niñas (los chinos prefieren descendientes varones).
2. China tiene un serio problema de envejecimiento, con una población de personas mayores que está creciendo y pocos trabajadores relativamente jóvenes para mantenerlas.
3. El desequilibrio creciente entre el número de varones y el de mujeres es cada día mayor. Hoy día el 55 por ciento de los chinos son varones y tienen dificultades para encontrar pareja, por lo que han recurrido al rapto y la esclavitud de mujeres procedentes de otros países.
4. La familia tradicional china, amplia y extensa, ha ido gradualmente desintegrándose.

Estoy agradecido a mi esposa, Jo Ann, por haber sintetizado el resultado de esta política como sigue: ni hermanos ni hermanas, ni sobrinos ni sobrinas, ni tíos ni tías, ni primos ni primas. Y cuatro abuelos y dos padres para poner pañales a un niño. El aspecto más trágico de esta política de un solo hijo es que resulta innecesaria. Como Julian Simon y otros economistas han señalado, una renta per cápita más alta trae como una de las consecuencias tasas de natalidad más bajas. Por lo tanto, China podría conseguir su objetivo respecto a la población sin recurrir a medidas de control tan extremas, pues bastaba impulsar su crecimiento económico liberalizando su economía.

¿QUÉ CRÍTICO FUNESTO LLAMÓ A LA ECONOMÍA «LA CIENCIA TRISTE»?

Pregunta: ¿Quién fue la persona responsable de calificar a la Economía dándole el nombre de «la ciencia triste»?

1. Benjamin Franklin, que escribió en el *Poor Richard's Almanac:* «La experiencia es una escuela costosa, pero los tontos no aprenderán en ninguna» (1986: 225).
2. J.B. Say, que describió a los economistas, en *A Treatise on Political Economy,* como «visionarios ociosos cuyas teorías son completamente inaplicables y en el mejor de los casos tan sólo sirven para satisfacer la curiosidad literaria» (1880: XXXV).
3. Edmund Burke, que en su *Reflections on the French Revolution* escribió: «La edad de la caballería ha pasado. Los estudiantes de último curso, los economistas y las calculadoras han venido a sustituirla y la gloria de Europa se ha extinguido para siempre» (1955: 86).
4. Walter Bagehot, el editor de la revista *The Economist,* que escribió: «Ningún inglés auténtico se entristecerá, en el fondo de su alma, por la muerte de un economista» (Reynolds 1989: xiii).
5. Thomas Carlyle, el ensayista que en «The Negro Question» escribió que «la Economía no es una ciencia alegre, sino lúgubre, desoladora y, en realidad, absolutamente abyecta y decepcionante» (1904: 354).

Las cinco declaraciones citadas son exactas y fueron realizadas por economistas bien conocidos, pero sólo Thomas Carlyle es el responsable de haberla llamado «la ciencia triste».

¿QUIÉN FUE ESTE CRÍTICO?

Thomas Carlyle (1795-1881) fue un biógrafo destacado, historiador y crítico social, literario y político. Un escocés que vivió la mayor parte de su vida adulta en un arrabal de Londres y que sostenía ideas bastante rígidas sobre una variedad de temas. Casi al final de su vida se le conocía como el «Sabio Victoriano de Chelsea».

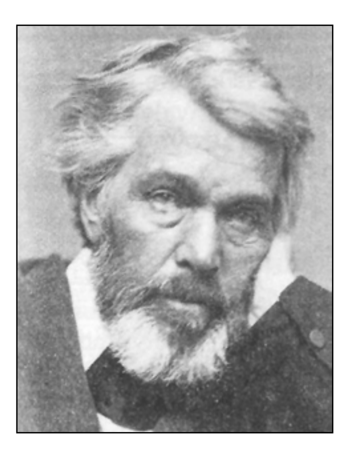
¿QUÉ SIGNIFICA LA CIENCIA TRISTE?

Pregunta siguiente: ¿Qué quería decir Carlyle cuando utilizó esa expresión y calificó a la ciencia económica de triste, «la ciencia triste»?

(continúa)

1. Malthus, Ricardo y otros economistas clásicos eran profundamente pesimistas respecto al exceso de población, la naturaleza miserable de los recursos de la Tierra y la ley de hierro de los salarios de mera subsistencia.
2. Los economistas están siempre calculando el coste de las políticas y de los remedios que se proponen y que podrían contribuir a mejorar la situación económica. Se pasan el día advirtiendo a los políticos, siempre ansiosos de gastar dinero en proyectos nuevos, que aquello cuesta demasiado.
3. Los economistas cubren el miserable trabajo de predecir la inflación, los tipos de interés y la próxima recesión.

FOTOGRAFÍA 3.2
Thomas Carlyle (1795-1881). El Sabio Victoriano de Chelsea «Una ciencia sombría, deprimente... triste»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

Desde luego, la respuesta correcta no es ninguna de las anteriores. Las tres, aunque son plausibles y han sido utilizadas con frecuencia para explicar lo que quería decir Carlyle, son inexactas y están equivocadas. Carlyle, un romántico victoriano, era realmente un personaje que lamentaba la caída del Antiguo Régimen de la monarquía benevolente y el ascenso de la democracia y el individualismo utilitario. Como resultado, tuvo necesariamente que chocar con los economistas clásicos, que defendían el orden liberal, la libre competencia en los mercados, la oferta y la demanda en dinero, y «las superficiales especulaciones... para persuadirnos... de su importancia, prescindiendo del gobierno» (Milgate 1987: 371). Una buena parte del lenguaje que utiliza Carlyle es similar al de Marx y Engels en el *Manifiesto Comunista.* En resumen, Carlyle arremetió contra el capitalismo del mercado libre, al que definía como «la anarquía más el policía».

La primera vez que se refirió a la *Economía Política* como «ciencia triste» fue en un discurso pronunciado en 1848 que tituló «The Nigger Question». La palabra *nigger* (negro o negra) era entonces de uso corriente, pero hoy tiene un sentido ofensivo que puede molestar a la audiencia, y por eso las reimpresiones modifican el título: «Occasional Discourse on the Negro Question». Pero Carlyle, al utilizar la palabra *nigger,* ocultaba tras ella cierto menosprecio social. De igual forma utilizaba Carlyle la expresión inglesa «*gay science*», que podemos traducir por ciencia jovial o alegre, haciendo un uso del término *gay* que hoy día tiene un sentido muy distinto.

(continúa)

En aquel discurso Carlyle trataba el tema de la esclavitud, muy controvertido entonces porque el Imperio Británico había proscrito la esclavitud en la década de 1830, pero los antiguos esclavos, ahora asalariados, continuaban haciendo el mismo trabajo en condiciones muy penosas, de sol a sol, y en el conflicto que todo esto acarreaba entraban en juego, claro está, los intereses comerciales de las Indias Occidentales. En Carlyle pesaba mucho su herencia calvinista, que tenía profundamente arraigada, y esto le inclinaba a ser compasivo con la dureza de aquel trabajo. Pero, por otro lado, creía firmemente en la obligación sagrada de trabajar. No podía entender que los antiguos esclavos de las Indias Occidentales se rebelaran contra aquellas condiciones y se negaran a trabajar, permaneciendo ociosos. La ociosidad es «un estorbo perpetuo sobre la piel del Estado», declaró Carlyle, y por lo tanto todos los ciudadanos, blancos o negros, deberían ser obligados a trabajar empleando incluso la fuerza cuando no podían ser persuadidos para que lo hicieran: «Y si su negro no puede ser convencido, no hay duda, en ese caso tiene que ser obligado por la fuerza, debe y tiene que ser obligado» (Carlyle 1904 [1849]: 355-56).

Carlye, el moralista victoriano, fue duramente criticado por esta su inclinación fascista. Varios ciudadanos salieron a la calle en protesta por su discurso. Carlyle, el reaccionario y antiliberal de siempre, hizo otros muchos juicios controvertidos. Se opuso al derecho universal de voto, era antisemita y consideraba a los irlandeses ineficaces y vagos. A causa de su fanatismo perdió muchos amigos, incluso a John Stuart Mill, que dijo que su discurso era «una auténtica obra del diablo».

Fue precisamente durante aquel polémico discurso sobre los negros en las Indias Occidentales donde Carlyle atacó a los economistas que han venido a sustituir «la orden y la obediencia» por «la oferta y la demanda». Al analizar el tema del trabajo de sol a sol en las Indias Occidentales, exclamó: «Y la Ciencia Social —no una ciencia alegre sino deplorable, que encuentra el secreto de este Universo en la oferta y la demanda y reduce el deber de los gobernadores de hombres a permitir que se gobiernen por sí mismos— es también una ciencia extraña y nueva». No una «ciencia alegre», como alguno de nosotros hemos oído decir de ella, sino «lúgubre, desoladora», y, en realidad, completamente abyecta y decepcionante, a la que podíamos llamar más bien la «ciencia triste» (Carlyle 1904: 353-54).

En esta ocasión Carlyle subrayaba: «De todos los charlatanes que parlotean, el economista político es el que lo hace con voz más alta. En lugar de explicarnos cuáles son las causas de que los hombres sean felices, morales y religiosos, nos hablan de cómo se intercambia las chaquetas de franela por los jamones de cerdo» (Viner 1963: 8-9).

Desde 1849, este apelativo de «triste», para caracterizar a la ciencia económica, ha perseverado de manera especial, dada la proclividad de muchos científicos sociales a atacar las dinámicas del capitalismo global.

LA ESCASEZ DE RECURSOS

Pero Malthus dio una razón para apoyar su idea de que la producción de animales y plantas puede no ser suficiente, a la vista del crecimiento que registra la población humana. Reconocía que la naturaleza ha esparcido las semillas de la vida por toda la Tierra con profusión y liberalidad, pero ha sido comparativamente parca a la hora de proporcionar los espacios y los elementos nutritivos que las permitan fructificar (1985: 71-72, 224-25). En otras palabras, no hay suficiente tierra fértil ni suficientes recursos naturales para sostener la vida.

LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES

Malthus desarrolló su concepto de escasez con más amplitud en ediciones posteriores. Los medios de subsistencia humanos «están limitados por la escasez de la tierra, porque una buena parte de la superficie de la tierra es árida y porque la producción que se obtiene a base de realizar continuas adiciones de capital a las tierras ya cultivadas es, proporcionalmente, cada vez menor» (1985: 225). Esta «tendencia constante a disminuir» a medida que los recursos se utilizan con más intensidad es lo que hoy llamamos la *ley de los rendimientos decrecientes.* Malthus es considerado el primer economista en desarrollar este concepto básico de la teoría económica. Se trata del hecho de que cuando uno añade más trabajo y capital a una explotación de tierra de extensión fija, la producción se incrementa a tasas que cada vez son menores. Ésta es la razón de que la función de producción de los economistas que recogen la curva de la anterior Figura 3.1 esté ligeramente arqueada hacia abajo.

Malthus señalaba que las tierras y los recursos más fértiles son los primeros que se ponen en explotación y, por consiguiente, con el paso del tiempo estamos enfrentados a un descenso gradual en la calidad de la tierra y en los recursos que son objeto de explotación. Pero la conocida «ley de los rendimientos decrecientes» sólo actúa si suponemos que todas «las demás cosas permanecen igual»; es decir, que la tecnología y la cuantía del resto de las cosas que intervienen siguen siendo las mismas. Pero en el largo plazo no hay ningún *input*[1] de la producción que pueda

1. N. del T.: El economista moderno conoce bien el significado de la palabra inglesa «*input*», que en el Diccionario de la Academia Española de la Lengua está definido como «elemento de la producción, como un terreno, un trabajo o una materia prima».

ser considerado fijo, y no lo es la tierra. Tampoco el trabajo, y menos aún el capital, los conocimientos y las tecnologías. De hecho, la importancia que tuvo la tierra antaño en todo el mundo ha ido descendiendo paulatinamente debido al progreso de las técnicas de cultivo. Desafortunadamente para Malthus y sus discípulos, todos ellos ignoraron este dato.

MALTHUS OMITE UN INGREDIENTE VITAL

Lo que Malthus ignoró fueron los avances técnicos en la agricultura, el constante descubrimiento de nuevos minerales y otros recursos naturales y el papel de *los precios* a la hora de determinar la intensidad con la que explotar esos recursos. En definitiva, se equivocó a la hora de tomar en consideración el ingenio de los seres humanos.

Malthus demostró estar espectacularmente equivocado acerca de la producción de alimentos. Con la llegada de la cosechadora Mc.Cormick, el tractor, el uso de los fertilizantes, la expansión del regadío y otros avances científicos, además de las mejoras de la gestión empresarial, la cantidad de tierra cultivada y la producción de alimentos ha subido de manera espectacular, como ilustran los datos recogidos en la Figura 3.5, relativos a la producción de trigo, maíz y algodón en los Estados Unidos.

La elevación de la producción de alimentos ha permitido sostener a una población mundial muy superior y ha reducido las hambrunas en todo el globo. Es más, en muchos casos esas hambrunas se atribuyen a las políticas de gobiernos mal asesorados que niegan a los agricultores los frutos de su actividad, restringen las importaciones y desalientan la utilización de nuevos procesos de producción agrícola (Simon 1996: 2). De acuerdo con Amartya Sen, premio Nobel de Economía, las democracias liberales evitan las hambrunas. «En la terrible historia de las hambrunas en el mundo, ninguna importante se ha producido en los países independientes y democráticos con una prensa relativamente libre» (1999).

LA TRAGEDIA DE LOS BIENES COMUNALES

Aunque las severas predicciones de los ecologistas no han resultado ciertas, en modo alguno esto significa sugerir que no existe un problema de utilización exagerada y sin sentido de nuestros recursos. El mundo, en efecto, se enfrenta a varias amenazas

como consecuencia de la contaminación del aire y el agua, la deforestación de algunas zonas del planeta, el agotamiento de las pesquerías, la erosión de la tierra, la extinción o el peligro de extinción de algunas especies de animales y las posibles distorsiones en la atmósfera de la tierra.

¿Se debía el pesimismo de Malthus a su religión?

> Maldita sea la Tierra por tu causa.
> *(Cursed is the ground for thy sake)*
>
> (Génesis 3: 17)

> Malthus el demógrafo no se puede separar de Malthus el teólogo.
>
> J.M. Pullen (1981: 54)

Malthus estaba convencido de que aunque nuestra Madre Tierra «ha esparcido las semillas de la vida con mano profusa y liberal... ha sido comparativamente parca en lo que hace a los espacios cultivables y los elementos nutritivos necesarios para que fructifiquen» (1985 [1798]: 71-72, 224-25). ¿Qué fue lo que le llevó a pensar de esta manera? Tal vez fueron sus convicciones religiosas. Como devoto pastor anglicano le habían enseñado que la vida animal y vegetal «puede engendrar con abundancia en la Tierra» (Génesis 8: 17), pero después de la caída Dios arrojó fuera del paraíso a Adán y Eva y «maldijo su heredad» (Génesis 3: 17). ¿Crearía un Dios benevolente una Tierra incapaz de sustentar sus creaciones? Los críticos de Malthus le respondían que si así hubiera sido, ¿cómo podrían los humanos cumplir su mandato de «ser fértiles, multiplicaos y llenar la Tierra»? (Génesis 26: 31). ¿No escribió acaso el salmista: «Oh, Señor, cuán numerosas son tus obras. Con sabiduría lo has hecho todo, la Tierra está llena de tus riquezas»? (Salmos 104: 24). Sin embargo, Malthus, que a menudo mantenía posiciones poco ortodoxas, asumió la declaración de Dios, «maldita sea la Tierra» en toda su literalidad, y al final de su *Ensayo* confirmaba como ley de la naturaleza inmutable esta maldición divina: «El Ser Supremo ha ordenado... que la población creciera a más velocidad que los alimentos» (1985: 204-205). El libro del Génesis plantea también lo que sería la primera discusión sobre la posibilidad de superpoblación, un hecho que Malthus pudo tener en cuenta. La Biblia nos habla de la escasez de Tierra entre las gentes y animales de Abraham y Lot: «Y la Tierra no fue capaz de mantenerlos... y Abraham dijo a Lot... ¿No está la Tierra entera ante ti?... Si tú tomas la mano derecha yo tomaré la izquierda» (Génesis 13: 6-9).

(continúa)

MALTHUS OBJETA LA OPULENCIA UNIVERSAL

Malthus parece también haber adoptado una actitud contraria a la riqueza que era bastante común entre los cristianos de su tiempo, una idea expresamente contraria a la visión optimista de Adam Smith. Malthus escribió que la prosperidad tiende a «degradar en lugar de enaltecer el carácter» (1985: 209), el ocio produciría «males en lugar de bienes» (208) y «si la producción y los alimentos aumentaran en la misma proporción, es probable que el hombre no pudiera salir nunca de su estado salvaje» (206).

De acuerdo con Malthus, el exceso de población y una vida a un nivel de mera subsistencia es fuente de singulares beneficios, fuerza a los humanos a trabajar y a desarrollar sus habilidades, «ablanda y humaniza su corazón» y «genera todas las virtudes cristianas» (205-6, 209). Malthus omitió estos comentarios junto al final completo de otros dos capítulos en las ediciones posteriores de su *Ensayo* «por respeto a las opiniones de algunas personas distinguidas de nuestra Iglesia» (Pullen 1981: 48). Es interesante que añadiera a la segunda edición la dura declaración que reproducimos respecto al pobre desvalido: «Una persona que nace en un mundo donde no tiene sitio, que no puede sobrevivir sino a costa de sus padres que es a quienes en justicia se lo puede demandar y cuyo trabajo la sociedad no desea, no tiene derecho alguno a reclamar la más pequeña porción de alimentos y, de hecho, no hay sitio para ella allí donde se encuentra. En el gran festín de la Naturaleza no hay vacante a cubrir por esa persona. La Naturaleza le dice que está se sobra» (Ross 1998: 82). Tal vez Malthus estuviera reflexionando sobre aquellas palabras de San Pablo: «Si alguno no trabaja tampoco debería comer» (2 Tesalonicenses 3: 10).

En el año 1968, en la revista *Science,* el profesor de Ecología Humana de la Universidad de California en Santa Bárbara, Garrett Hardin, escribió un ensayo seminal en la literatura ecologista al que tituló «La Tragedia de los Bienes Comunales», y que ha sido objeto de reimpresión en más de cien antologías. Hardin señalaba que existe una tendencia a hacer una utilización abusiva de los recursos cuando su propiedad es comunal. Él utilizaba el ejemplo de unas tierras de pasto de propiedad pública. Como resultado de que esa tierra no es poseída por una persona en concreto sino que es de todos, cada ganadero se encuentra incentivado a añadir un animal más a su rebaño que pasta en aquellas tierras comunes. Como consecuencia de esto se hace una utilización abusiva de las mismas o, como nos

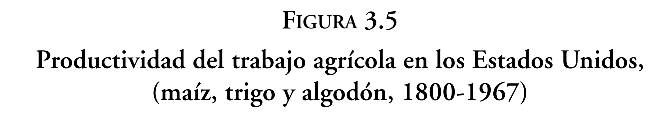
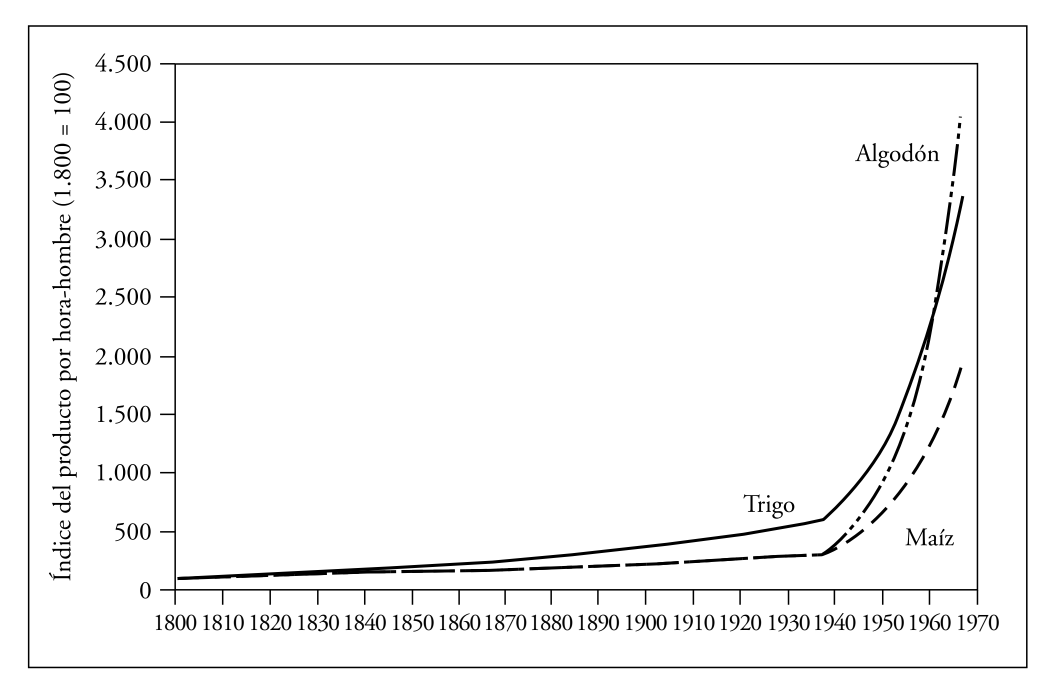


FIGURA 3.5

Productividad del trabajo agrícola en los Estados Unidos, (maíz, trigo y algodón, 1800-1967)



Reproducido con permiso de Blackwell Publishers.
Fuente: Simon (1995: 375).

dice Hardin de manera muy expresiva: «La familiaridad atrevida en algo que es de todos acaba arruinando a todos» (Hardin y Baden 1977: 20).

La ausencia de derechos de propiedad y de precios de mercado es el origen de esta tragedia que ocasiona una polución innecesaria, la extinción de especies animales, la destrucción de los bosques y la degradación del ambiente. Muchos ecologistas subrayan la necesidad de la intervención gubernamental para regular la explotación de los recursos comunales. Pero los economistas se inclinan, cuando resulta posible, por la privatización, con objeto de que cada recurso tenga su *precio,* que es el modo racional de gestionar recursos que son escasos.

PUESTA AL DÍA 2: EL ÚLTIMO DEBATE MALTHUSIANO. ERHLICH *VERSUS* SIMON

> El exceso de población es la amenaza más seria para el progreso y la felicidad de los humanos en este periodo verdaderamente crítico de la historia del mundo.
>
> JULIAN HUXLEY, «Tao Many People» (Osborn 1962: 223)

> En definitiva, la única solución del problema de la alimentación será detener el crecimiento de la población mundial.
>
> LESTER BROWN (Ross 1998: 138)

La teoría malthusiana tiende a atribuir cualquier hambruna mortal, la pobreza extrema o el deterioro del medio ambiente al exceso de población y al crecimiento económico, en lugar de al subdesarrollo y a las erróneas políticas de los gobiernos. Los temores que suscita el exceso de población y la degradación del medio ambiente alcanzaron su cenit en la década de 1970. En 1968, el Club Sierra publicó un libro alarmista, *The Population Bomb,* de un joven biólogo de la Universidad de Stanford. Paul R. Erhlich dibujó un escenario temeroso en el que advertía que «era ya tarde para impedir un aumento sustancial de la tasa de mortalidad en el mundo... En la década de 1970, el mundo experimentará hambrunas. Cientos de millones de personas pasarán del hambre a la muerte». ¿Cuál podía ser la causa de esta clase de desastre? Ehrlich habló en términos malthusianos diciendo: «Tenemos que tomar medidas para invertir el deterioro del medio ambiente, antes de que la permanente presión de la población arruine nuestro planeta. La tasa de natalidad tiene que guardar un equilibrio con la de mortalidad o la especie humana dejará de propagarse» (Ehrlich 1968, Prólogo).

Ehrlich y el Club Sierra argumentaron que una población incontrolada es una amenaza, consumiendo inestimables recursos, destruyendo áreas no cultivadas y contaminando el ambiente. En los países en vías de desarrollo, Ehrlich es como si estuviera siguiendo al pie de la letra a Malthus cuando identificaba la crisis de población y de alimentos, en la que «cada año la producción de alimentos, en los países subdesarrollados, se sitúa un poco más por detrás de la población y la gente se va a la cama hambrienta... Ahora parece inevitable... la inanición de la masa» (Ehrlich 1968: 17).

El apocalíptico libro de Ehrlich fue seguido del famoso informe del Club de Roma en 1972. En *The Limits of Growth,* un grupo de especialistas e intelectuales defendió el control de la población y la restricción al consumo en países como los Estados Unidos como única solución para salvar al mundo de una crisis ecológica mundial.

(continúa)

Un economista optimista desafía a los catastrofistas

En la década de 1960, Julian Simon era un joven profesor de Economía al que preocupaban el exceso de población y la guerra nuclear, a los que consideraba las dos grandes amenazas que se cernían sobre la especie humana. Comenzó estudiando el crecimiento de la población y descubrió que el enfoque malthusiano típico no parecía encajar con los hechos, y llegó a la conclusión de que no existe ninguna población que sea insostenible ni una Tierra esquilmada.

Simon publicó sus descubrimientos en varios libros, con un auténtico arsenal de datos sobre cómo podemos lograr que nuestra vida sea mejor. En esencia eran dos sus argumentos.

En primer lugar, y desde el lado de la oferta, si lo consideramos a largo plazo, nuestros recursos naturales son virtualmente ilimitados. Si un recurso no renovable como el carbón se agotara, la subida de sus precios impulsaría el descubrimiento y la utilización de sustitutos como el petróleo. Pero, además, los empresarios están continuamente favoreciendo el descubrimiento de nuevos recursos que incrementan el nivel de reservas naturales o la puesta en marcha de nuevas técnicas, que reducen costes, permitiendo desarrollar más recursos constantemente. La ley de los *rendimientos decrecientes* puede ser pospuesta de manera indefinida porque la tierra, el trabajo y el capital, a largo plazo, no son constantes. De acuerdo con esto, los seres humanos no estamos recorriendo un camino que acabará dejándonos sin alimentos, agua, combustibles, bosques, una atmósfera limpia o cualquiera de los restantes recursos naturales, y la historia de la humanidad prueba que las cantidades de bienes utilizables se ha estado incrementando constantemente.

En conclusión, «cualquier predicción de corte catastrofista, incluida la de Malthus, ha demostrado ser falsa por completo. Los metales, los alimentos y los demás recursos naturales, a lo largo de los siglos, en lugar de ser cada vez más escasos, han resultado ser todo lo contrario» (Simon 1996: 12-15).

En segundo lugar, y desde el lado de la demanda, una población mayor y en crecimiento es beneficiosa, supone niveles de vida más altos porque incrementa la existencia de conocimientos útiles y el adiestramiento del trabajo. De acuerdo con Simon: «Los seres humanos no pueden ser contemplados precisamente como un mayor número de bocas a alimentar, sino como más mentes productivas y con capacidad de invención que ayudan a crear soluciones para los problemas de la especie. El resultado es que las cosas a largo plazo mejoran». Es más, «el crecimiento de la población estimula la adopción de tecnologías que ya existen y también la invención de otras nuevas» (Simon 1996: 376).

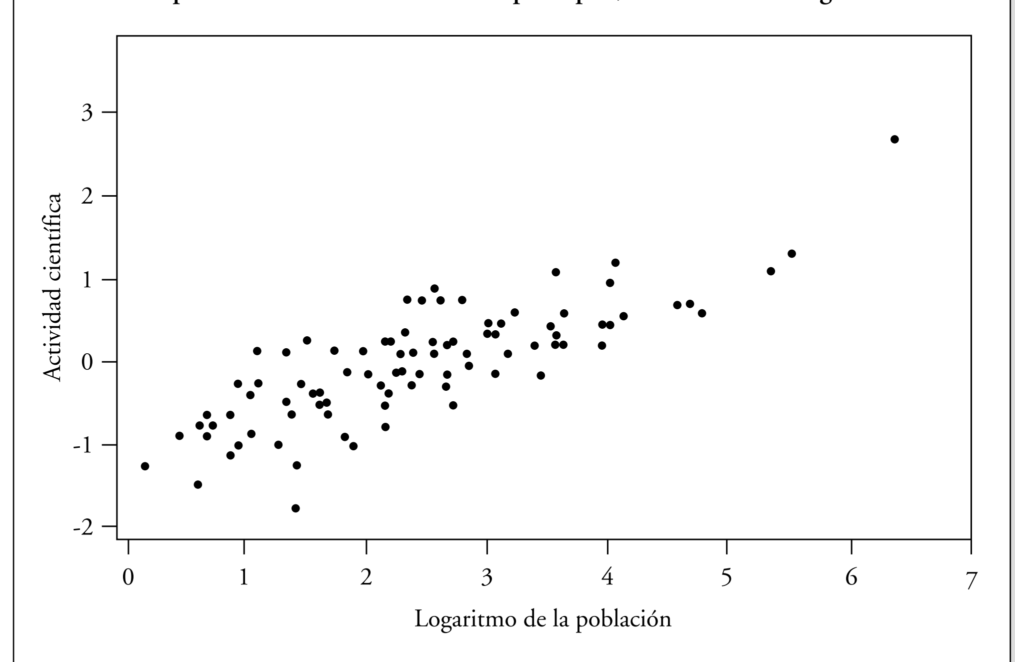
(continúa)

La Figura 3.6 reproduce una serie de datos, verdaderamente fascinantes, que muestran la estrecha relación existente entre la actividad científica y el tamaño de la población.

Simon añadía que el crecimiento excesivo de la población no es inevitable. La tasa de natalidad ha estado descendiendo, en la mayoría de los países, a lo largo de todo el mundo como consecuencia del aumento de la riqueza y del incremento de los recursos y conocimientos existentes para controlar los nacimientos.

FIGURA 3.6

Relación entre la actividad científica y el tamaño de la población, después de tener en cuenta la renta per cápita, años setenta del siglo XX



Este diagrama ilustra la estrecha relación entre la cantidad total de actividad científica y la población de los países ajustada según la renta per cápita en la década de 1970. Esto encaja con la idea de que una población mayor implica incrementos más rápidos en tecnología y crecimiento económico.

Reproducido con permiso de Princeton University Press.
Fuente: Simon (1996: 381).

(continúa)

LOS MIL DÓLARES APOSTADOS ENTRE EHRLICH Y SIMON

Simon estaba tan seguro de sus descubrimientos que apostó mil dólares a que el precio de cinco mercancías, en diez años, sería más bajo. Ehrlich aceptó la apuesta en octubre de 1980. Las cinco mercancías eran metales industriales: cromo, cobre, níquel, estaño y tungsteno. Si el precio combinado de adquisición de estos metales, en 1990, resultaba ser superior a los mil dólares, Simon pagaría la diferencia en efectivo. Si descendiera, la diferencia la pagaría el grupo de Ehrlich.

Durante aquella década, la población mundial creció en más de 800 millones, el incremento mayor de la historia; a pesar de ello, en el otoño de 1990 los precios de los metales habían descendido notablemente. Ehrlich envió a Simon un cheque de 576,07 dólares. Simon se lo agradeció en una nota en la que le proponía aumentar la apuesta a veinte mil dólares, en este caso referida a cualquier otro recurso en una fecha futura. Ehrlich declinó el ofrecimiento.

Simon tuvo un poco de suerte porque con la inflación de los años setenta hubiera perdido la apuesta. Sin embargo, el criterio de Simon era correcto, las nuevas tecnologías y los descubrimientos aumentaron espectacularmente la oferta de recursos naturales en la década de 1980 y redujeron los precios de las mercancías básicas, a pesar del incremento de la demanda. Definitivamente, Ehrlich y otros ecologistas subestiman la capacidad de innovación de los recursos humanos y la generosidad de la Tierra. De nuevo, la apocalipsis global, tantas veces agitada, había sido pospuesta y los profetas de las tinieblas habían quedado desacreditados.

RESUMEN: MALTHUS ABANDONA LA VISIÓN DE ADAM SMITH

La historia de Malthus es instructiva para comprender la dinámica del crecimiento de la economía y la elevación de la población. Malthus reconocía que la intervención gubernamental era contraproducente a la hora de aliviar la pobreza y controlar el crecimiento de la población, y por lo tanto se adhería a la posición de Adam Smith y adoptaba su característica posición liberal. Pero al final terminaba por abandonar a su ilustre mentor, repudiando la fe puesta en nuestra Madre Tierra y en la capacidad del mercado libre para equilibrar la oferta de recursos con la demanda de una población creciente. En esencia, no supo comprender el papel de los precios y de los derechos de propiedad como incentivos para racionar recursos que son escasos y como mecanismos de solución de problemas. Es más, no entendió las dinámicas que

sigue una economía que crece a impulsos de la acción empresarial, de qué forma una población mayor genera ella misma las semillas de su propia prosperidad como resultado de la creación de nuevas ideas científicas y nuevas tecnologías.

Aunque Adam Smith se refirió también al tema del salario de subsistencia, él creía firmemente que los asalariados elevarían aquellos niveles mínimos por medio de la adopción de maquinarias, herramientas y equipamientos. El capitalismo de mercado libre era el mecanismo que permitía escapar de la miseria atroz. Pero Malthus era pesimista, e incluso más, era fatalista acerca de la capacidad de los hombres para escapar de la miseria y demás calamidades. La especie humana está destinada a permanecer encadenada a la ley de hierro de los salarios. David Ricardo, el mejor amigo de Malthus, cayó en la misma trampa. En el próximo capítulo explicaremos de qué manera Ricardo unió sus fuerzas a las de Malthus para, de este modo, dar un paso más en el camino que acabó de convertir a la *Economía Política* en la «ciencia triste».

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Burke, Edmund (1955): *Reflections on the Revolution in France*. Nueva York: Bobbs-Merrill.

— (1963): *The Best of Burke*, ed. Peter J. Stanlis. Washington, DC: Regnery.

Carlyle, Thomas (1904 [1849]): «The Nigger Question.» In *Critical and Miscellaneous Essays*, vol. 4, 348-83. Londres: Charles Scribner's Sons.

Club of Rome (1972): *The Limits to Growth.* Nueva York: University Books.

Darwin, Charles (1958): *Autobiography of Charles Darwin.* Nueva York: Norton.

Downs, Robert B. (1983): *Books That Changed the World.* Nueva York: Penguin.

Ehrlich, Paul R. (1968): *The Population Bomb.* Nueva York: Sierra Club.

Franklin, Benjamin (1986): *The Autobiography and Other Writings.* Nueva York: Penguin.

Hardin, Garrett y John Baden, ed. (1977): *Managing the Commons.* San Francisco: W.H. Freeman.

James, Patricia (1979): *Population Malthus: His Life and Times.* Londres: Routledge and Kegan Paul.

Keynes, John Maynard (1973 [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Kramnick, Isaac, ed. (1995): *The Portable Enlightenment Reader*. Nueva York: Penguin.

Malthus, Thomas Robert (1985 [1798]): *An Essay on the Principle of Population.* Nueva York: Penguin. (Esta edición contiene la 1.ª edición original de 1798 y *A Summary View*

of the Principle of Population, publicada en 1830) [trad. esp. *Ensayo sobre el Principio de la Población*, F.C.E. México 1998].
— (1989 [1820]): *Principles of Political Economy*. Nueva York: Cambridge University Press [trad. esp. *Principios de Economía Política*, F.C.E. México 1998].
Marx, Karl y Friedrich Engels (1964 [1848]): *The Communist Manifesto.* Nueva York: Monthly Review Press.
Milgate, Murray (1987): «Thomas Carlyle.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 1, 371. Londres: Macmillan.
Montesquieu (1989 [1848]): *The Spirit of the Laws.* Cambridge: Cambridge University Press.
Nickerson, Jane Soames (1975): *Homage to Malthus.* Nueva York: Kennikat.
Osborn, Fairfield, ed. (1962): *Our Crowded Planet: Essays on the Pressures of Population.* Nueva York: Doubleday.
Pullen, J.M. (1981): «Malthus' Theological Ideas and Their Influence on His Principle of Population.» *History of Political Economy* 13: 1, 39-54.
Ross, Eric B. (1998): *The Malthus Factor.* Londres: Zed.
Reynolds, Morgan O. (1989): «A Tribute to W.H. Hutt.» *Review of Austrian Economics* 3: xi-xii.
Rousseau, Jean-Jacques (1968): *The Social Contract.* Nueva York: Penguin.
Say, J.-B. (1880): *A Treatise on Political Economy,* 6.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley.
Sen, Amartya (1999): «Democracy as a Universal Value.» *Journal of Democracy* 10, 3: 3-17.
Skidelsky, Robert (1992): *John Maynard Keynes: The Economist as Saviour.* Londres: Macmillan.
Simon, Julian L., ed. (1995): *The State of Humanity*. Cambridge, UK: Blackwell.
— (1996): *The Ultimate Resource 2.* Princeton: Princeton University Press.
Stafford, William (1998): *John Stuart Mill.* Londres: Macmillan.
Viner, Jacob (1963): «The Economist in History.» Richard T. Ely Lecture. *American Economic Review* 53: 2 (May), 1-22.
Voltaire (1947 [1758]): *Candide.* Nueva York: Penguin.
Wallace, Alfred Russell (1905): *My Life.* Londres: Chapman and Hall.
Woodsworth, William (1986 [1850]): *The Prelude.* Londres: Penguin.

Capítulo 4

El ingenio de Ricardo imprime a la economía una dirección peligrosa

> David Ricardo es, por excelencia, el economista del economista.
>
> PAUL SAMUELSON (1962: 8)

> Hombre capaz pero equivocado, David Ricardo desvió el curso de la ciencia económica por una senda errónea, una senda, no obstante, por la que fue impulsada todavía más hacia la confusión, por un hombre también capaz y equivocado que era gran admirador suyo, John Stuart Mill.
>
> WILLIAM STANLEY JEVONS (1965: li)

El eminente economista británico David Ricardo (1772-1823) es conocido por muchas cosas. Fue el economista más rico de todos los tiempos. Fue el amigo fraternal de Malthus. Promovió el comercio libre, la moneda sólida, formuló la ley de la ventaja comparativa y otros sanos principios de la Economía Política clásica. Sus políticas liberales se encontraban en estricta armonía con las de Adam Smith, y su influencia en unos casos puede ser juzgada positivamente pero en otros no fue así.

♬ Selección musical para este capítulo: Johann Sebastian Bach, Tocata y Fuga en D Minor, BWV 565

SU INFLUENCIA POSITIVA

Ricardo tuvo su momento en la historia y fue fundamental. Su convicción en favor de un dinero sólido condujo al Parlamento británico a aprobar la Ley de Peel de 1844, que estableció un patrón monetario estrictamente antiinflacionista. Su devastador y convincente ataque contra las restricciones al libre comercio entre las naciones ayudó a derogar las leyes que obstaculizaban la libre importación de cereales y el resto de las enormes barreras arancelarias que pesaban sobre la importación de productos agrícolas en Inglaterra, en 1846, y como resultado de estos dos cambios históricos Gran Bretaña se convirtió con extraordinaria rapidez en el «taller del mundo», importando la mayoría de sus alimentos y exportando productos textiles y manufacturas de todas clases, y dando, de esta manera, su propia forma a la llamada Revolución Industrial.

Así pues, se puede decir mucho en alabanza y gloria de Ricardo, cuyas políticas estuvieron en línea con los principios de Adam Smith y con la prosperidad a la que conduce la economía de mercado libre. Es más, Ricardo es considerado por muchos como el fundador de la teoría económica como ciencia rigurosa de precisión matemática. El economista y financiero que era Ricardo tuvo el destacado don del razonamiento abstracto, al desarrollar un modelo abstracto sencillo en el que estaban implicadas un escaso número de variables que, tras una serie de manipulaciones, producían conclusiones eficaces. Este enfoque, basado en la construcción de «modelos», ha sido adoptado por muchos de los economistas más eminentes del siglo XX, incluidos John Maynard Keynes, Paul Samuelson y Milton Friedman, y es lo que ha llevado entre ellos a popularizar la Econometría.

SU INFLUENCIA NEGATIVA

No obstante, Ricardo tiene su faceta o lado oscuro. Su modelo analítico es una espada de dos filos. Nos presentaba la teoría cuantitativa del dinero y formulaba la ley de la ventaja comparativa del comercio entre naciones, pero también nos brindaba la teoría del valor-trabajo, la ley de hierro de los salarios de subsistencia y algo que los economistas llamamos el «vicio ricardiano», definido como la excesiva utilización de la construcción de modelos abstractos o bien el uso de supuestos falsos y desorientadores para probar resultados que uno apetece.[1]

---

1. N. del T.: Schumpeter definió el «vicio ricardiano», que imputó a la *Teoría General* de Keynes, como «la costumbre de amontonar un buen cargamento de conclusiones prácticas sobre unos cimientos

ILUSTRACIÓN 4.1
David Ricardo (1772-1823).
«Él literalmente inventó la técnica de la teoría económica»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

Algunas de las peores ideas de Karl Marx y los socialistas venían directamente de la lectura de los *Principios de Ricardo* (1817). De hecho, Marx alabó a Ricardo como su mentor intelectual, y bajo la influencia de Piero Sraffa, el biógrafo oficial de Ricardo, se desarrolló, en la segunda mitad del siglo XX, una escuela de socialistas que se llaman «neoricardianos».

En esencia, Ricardo, con toda su admiración por Adam Smith y con independencia de sus recomendaciones de política económica, desvió el curso de la teoría económica por una senda distinta. Creó un nuevo modo de reflexión, y en lugar de hacerlo por la línea del crecimiento económico armonioso, como le había marcado

más bien débiles e inadecuados, aunque atractivos y hasta convincentes en su aparente sencillez» (1954: 1267).

Adam Smith, lo dirigió por el modelo de «distribución antagónica», en el que los trabajadores, los terratenientes y los capitalistas luchan por las porciones de la «tarta» de la economía. Marx y los socialistas explotaron el sistema de hostilidad y antagonismo de Ricardo al máximo. El modelo de Smith se centraba en cómo puede la economía crecer mientras que el modelo de Ricardo subraya la división de la economía entre distintos grupos o clases antagónicas. Ricardo subrayaba el conflicto de clases en lugar de la armonía natural de intereses de Smith.

EL VICIO RICARDIANO

Por último, tenemos el llamado «vicio ricardiano». Los economistas son bastante vulnerables y han sucumbido al mismo figuras eminentes como Mill, Walras, Pareto, Fisher, Samuelson, Mises y Keynes. Hoy día, muchos estudiantes graduados son «perversamente» seducidos por el mismo vicio (Colander y Brenner 1992: 3).

¿En qué consiste? Paul Samuelson lo llama «metodología abstracta» (Samuelson 1962: 8). Ronald Coase lo denomina «Teoría económica de pizarra» (Coase 1992: 714). Dicho de otra forma, es el divorcio crónico de la teoría y la historia. Es la Economía al margen del pasado, el presente y el futuro. Es el razonamiento deductivo puro y las fórmulas de alta matemática sin referencia alguna a la historia, la sociología, la filosofía o la estructura institucional. Es el pensamiento abstracto y la construcción de modelos utilizando supuestos irreales o incluso falsos. Echemos un vistazo a los *Fundamentos del Análisis Económico* de Paul Samuelson (1947), o al libro del «neoricardiano» Piero Sraffa, *Producción de Mercancías mediante Mercancías* (1960). El libro de Samuelson no es, en la práctica, otra cosa que un conjunto de ecuaciones diferenciales y supuestos muy alejados de la realidad. El libro de Sraffa apenas tiene una sola frase que se refiera a la realidad (véase p. 164). Los dos se encuentran dentro de la tradición de Ricardo.

«El origen de la equivocación sobre la que está asentada toda la teoría económica se remonta a Ricardo», escribió Elton Mayo, un profesor de Dirección de Empresas en Harvard (1945: 38). Mayo acusaba a Ricardo de teorizar de manera irreal basándose en su experiencia como agente de Bolsa, lejos de lo que es la realidad de la economía productiva (1945: 39).

RICARDO LLEVA SU TÉCNICA DEMASIADO LEJOS

La teorización abstracta comenzó muy pronto con el economista británico David Ricardo. *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith contiene abundantes proposiciones teóricas, pero sus teorías vienen acompañadas de numerosas ilustraciones históricas. No resulta de este modo en Ricardo; «su mente sutil», escribió un historiador, «en esencia, es la de un teórico brillante que nunca mostró interés alguno por el pasado» (Snooks 1993: 23). Fue esta clase de teorización abstracta la que hizo decir a J.B. Say que los economistas son «soñadores ociosos». Incluso Samuelson —que es un pensador abstracto— confesó en una ocasión: «Alguna vez se ha sugerido que nuestros estudiantes más avanzados tienen todo menos sentido común» (Samuelson 1960: 1653). Realmente, los estudios llevados a cabo por Arjo Klamer y David Colander indican un cierto grado de desilusión con la modelización abstracta de matemática elevada que llena los programas de doctorado en Economía. Después de pasar revista a los programas de graduación en seis universidades de la Ivy League,[2] Kramer y Colander concluían que «la investigación en teoría económica se encuentra cada vez más alejada del mundo real». El formalismo tiene atenazada a la disciplina.

La formulación de teorías «heurísticas» puede ser extremadamente útil para generar las mejores estimaciones y resultados razonables, pero, a menudo, puede también distorsionar la realidad con facilidad y conducir a resultados perjudiciales. Ricardo llevó su teorización a niveles extremos, mediante toda clase de supuestos dudosos y limitativos, con objeto de obtener los resultados que buscaba, como es su afirmación de que los precios vienen determinados por los costes del trabajo. Pero dicho esto, es el momento de pasar revista a la vida e ideas —acertadas y equivocadas— de este famoso economista y financiero.

RICARDO NACE EN UNA FAMILIA JUDÍA

Ricardo era el tercero de una familia de al menos diecisiete y tal vez veintitrés hijos (Sraffa 1955: 24). Su prolífico padre tenía un nombre muy judío, Abraham Israel Ricardo. Era un devoto sefardita de ascendencia hispano-portuguesa que se estableció en Holanda después de la expulsión de los judíos, a finales del siglo XV, de

2. N. del T.: Ivy League: se denomina así a un grupo de ocho universidades del noreste de los Estados Unidos de gran prestigio: Brown, Columbia, Cornell, Darmouth, Harvard, Pensilvania, Princeton y Yale.

España. Agente de Bolsa de éxito, buscó construir una dinastía de financieros y con ese motivo se trasladó con la familia a Londres en 1760. David, nuestro hombre, nació doce años después. A la edad de catorce años, tras cursar dos años en la escuela hebrea de Amsterdam, David se empleó con su padre en la Bolsa de Londres.

RICARDO CONTRAE MATRIMONIO Y ES DESHEREDADO DE INMEDIATO

No obstante, todo cambió en 1793, cuando tenía veintiún años y contrajo matrimonio con una mujer, no judía, perteneciente a la confesión religiosa de los «cuáqueros» (más adelante se hizo «unitario», y la mayoría de sus hermanos y hermanas terminaron por seguir a David y abandonaron la comunidad judía). Su madre se mostró tan ofendida que obligó a Abraham a echar a David de casa y a desheredarle, aunque el padre terminó reconciliándose con él. En cualquier caso, David se vio obligado a desenvolverse económica y personalmente por sí mismo con sólo unos pocos cientos de libras esterlinas.

Apoyándose en la experiencia que había conseguido acumular en el aprendizaje con su padre y las conexiones logradas en el café de la Bolsa en Threadneedle Street, Ricardo amasó una enorme fortuna en sus años como *jobber* (mayorista) y negociante en valores de la Deuda Pública, en la Bolsa de Londres (véase p. 148).

Aunque bien proporcionado y de aspecto agradable, Ricardo era delgado y diminuto de estatura. Tenía una voz de una tonalidad extremadamente alta que le benefició al hablar a la Cámara de los Comunes. Al final de su vida se quejaba de haber perdido uno de sus oídos y sus dientes.

RETIRO, ACTIVIDAD POLÍTICA Y MUERTE TEMPRANA

En 1814, a la edad de cuarenta y dos años, Ricardo se había convertido en un propietario acaudalado que había adquirido una gran mansión, Gatcomb Park, en Gloucestershire (que ahora ocupa la Princesa Ana de Inglaterra). Se interesaba por las Matemáticas, la Química, la Geología y la Mineralogía, y, con frecuencia, mantenía reuniones intelectuales en su mansión de Gatcomb. Tomó parte activa en las tareas de la Sociedad Geológica de Londres, y su interés por la Economía Política es temprano, data de 1799, durante una estancia en Bath, donde se hizo con una copia de la *Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, publicada, como sabemos, en 1776.

RICARDO: ENTRE EL AMOR Y EL ODIO

Pocos economistas son indiferentes ante Ricardo. Se le ama o se le odia, y en ocasiones también se le ama y odia a un tiempo. John Maynard Keynes pudo decir que «la mente de Ricardo fue la más grande de cuantas se han ocupado de la ciencia económica» y a continuación afirmar que «la dominación absoluta que ejerció Ricardo durante unos cien años ha sido un desastre para el progreso de la ciencia económica» (Keynes 1951: 117).

Paul Samuelson podía elogiar al economista británico como profundo, el teórico por excelencia y el economista de economistas y a renglón seguido decir que es «el más supervalorado de los economistas» (Samuelson 1962: 9).

Al comienzo de su carrera, Mark Blaug, el hoy incómodo historiador del pensamiento económico, estaba tan impresionado por la figura de Ricardo que hizo su tesis doctoral sobre su obra, llamó Ricardo a su primer hijo y tenía un cuadro de Ricardo en la pared de su despacho. «Si la teoría económica es esencialmente una maquinaria de análisis, un método de pensar en lugar de un conjunto de resultados sustanciales, Ricardo inventó literalmente la técnica del análisis económico», dijo Blaug ensalzando la metodología del británico (Blaug 1978: 140). Blaug escribió, en una ocasión, un artículo en el que en nota a pie de página citaba todos y cada uno de los artículos y libros escritos por Ricardo. La nota ocupaba cuatro páginas, probablemente la más larga en la historia académica (Blaug 1997: 46-49). Años después, cuando la mente de Blaug maduró, acusó a Ricardo de situar a la ciencia económica cuesta abajo por una pendiente peligrosa de modelos «pesimistas» y le criticó por su «lúgubre y oscuro» intento de encontrar una medida invariable del valor (1997: 45.24, n. 1). En la quinta edición de su conocido libro *Economic Theory in Retrospect* citaba al poeta griego Arquíloco: «El zorro sabe muchas cosas pero el erizo sabe una importante». Según Blaug, Adam Smith era el zorro que sabía muchas cosas, pero Ricardo «era un erizo de cabo a rabo», y añadía: «Yo acostumbraba a amar los erizos, pero eran mis días de ensalada, cuando todavía estaba verde. Ahora prefiero los zorros, a Smith antes que a Ricardo» (Blaug 1996: xviii).

Una vez que consiguió amasar su fortuna, a mediados de la década de 1810, perdió interés por los negocios de la Bolsa y comenzó a escribir con regularidad sobre los temas económicos. En 1817 publicó su densa obra magna, *Principios de Economía y Tributación,* y en 1819 se hizo con un escaño en la Cámara de los Comunes.

De cómo Ricardo se convirtió en el economista más rico de la historia

Cuando Ricardo inició sus negocios a los veintiún años, su patrimonio era de unas 800 libras. Cuando murió, sólo treinta años más tarde, su patrimonio ascendía a una cantidad fantástica de entre 675.000 y 775.000 libras, que daban una renta anual de 28.000 libras (Sraffa 1955: 103). Ningún otro economista, ni siquiera John Maynard Keynes, llegó a ser tan rico.

Ricardo disfrutaba de la distinción de haber escrito trabajos teóricos eruditos y amasar una fortuna. Pocos economistas pueden alardear de ambas cosas. Keynes sería uno de los pocos en unirse a Ricardo en esto; durante la Gran Depresión y mientras escribía su *Teoría General* amasó una cifra de 650.000 libras, pero habían pasado muchos años (véase más adelante el capítulo 13).

¿Cómo lo consiguió Ricardo? Si hubiera escrito un libro sobre inversiones, ¿cuáles hubieran sido sus propuestas?

El rey del arbitraje

Ricardo hizo su dinero fundamentalmente como *jobber* en lugar de como *broker,* negociando por cuenta propia.[3] El *jobber* es un especialista de la Bolsa que maneja grandes sumas de algunos valores y constantemente sirve de contrapartida, comprando o vendiendo indistintamente valores específicos y dando, de esta manera, fluidez a las operaciones. A comienzos del siglo XIX, la mayoría de las transacciones de la Bolsa se realizaban con Deuda Pública (bonos del Gobierno) conocidos como *consols,* aunque algunas grandes compañías, como el Banco de Inglaterra o la East India Company, emitían acciones que cotizaban y se negociaban también en la Bolsa, pero, no obstante, no eran muchas las corporaciones de esta clase en aquellos tiempos. Ricardo hizo la mayoría de su fortuna negociando en Deuda Pública. Él operaba en el mercado de futuros, que era diez veces mayor que el de contado. Un contemporáneo escribió de Ricardo: «Se dice que tiene una extraordinaria rapidez y penetración para detectar en los giros del mercado cualquier diferencia accidental que pudiera surgir en los precios relativos de los distintos bonos que emite el Gobierno». Sus transacciones tendían a ser de plazo muy

(continúa)

3. N. del T.: En la Bolsa de Londres fue tradicional diferenciar entre el *broker* o agente de Bolsa a comisión, que compra y vende por cuenta de otros, y el *jobber,* que compra y vende por cuenta propia, a diferencia de las Bolsas latinas, donde no existía esta figura.

breve o corto, «sobre las que obtenía un pequeño porcentaje de beneficio sobre grandes sumas», por lo regular unas 200 o 300 libras diarias. En una ocasión escribió a un amigo: «Negocio pequeñas partidas y si pierdo tengo poco que lamentar» (Sraffa 1955: 73, 81).

Los historiadores han debatido en qué medida pudo beneficiarse Ricardo de informaciones privilegiadas o de manipulaciones bursátiles. Según el profesor Norman J. Silberling (1924), Ricardo representaba a menudo el papel de «malo», como líder de un «corrillo restringido de profesionales de la Bolsa» que eran conocidos como «*jobbers* bajistas» que intentarían hacer incursiones a la baja en el mercado de Deuda Pública, asustando al público y precipitando la caída en las cotizaciones de estos títulos. Ricardo y sus compinches comprarían esos títulos a precios bajos, beneficiándose de este modo de los elevados tipos de interés resultantes. Silberling acusaba a Ricardo de haber escrito su ensayo sobre *El Elevado Precio del Lingote,* a comienzos de 1810, con objeto de provocar una caída en el precio de los bonos. En realidad, esos precios cayeron repentinamente a finales de 1810 y uno de los principales agentes que financiaban los préstamos gubernamentales (Goldsmids) se suicidó. Sin embargo, Piero Sraffa, el biógrafo de Ricardo, niega esta afirmación, señalando que Ricardo había apostado con firmeza sobre la Deuda Pública en 1810 y hubiera sido contrario a sus intereses el haber actuado de aquella supuesta forma. Pero, si las cosas hubieran discurrido como nos dice Sraffa, el fracaso de su apuesta hubiera sido perjudicial para Ricardo (Sraffa 1955: 91-92).

La regla de oro de Ricardo

Ricardo nunca escribió sobre sus técnicas de negociación en Bolsa, pero sus allegados decían que, en efecto, tenía dos reglas de oro. «Realizar las pérdidas de inmediato y dejar que los beneficios discurran». Él también aprovechaba las situaciones en que los títulos estaban sobrevalorados o minusvalorados, basándose en el criterio de que la masa del público suele exagerar en un sentido u otro los acontecimientos y, en ocasiones, puede haber actuado con la idea de poner en marcha esta clase de procesos, como señalábamos antes. Ricardo, sin embargo, no era el clásico avaro, y en cuanto lograba enriquecerse se trasladaba a casas más costosas con su familia y pasaba temporadas de verano en las playas de moda como Brighton. Se convirtió, de hecho, en un auténtico señor rural cuando adquirió su mansión de Gatcomb Park, una gran propiedad, invirtiendo sus ganancias en tierras, hipotecas y valores franceses cuando se retiró de sus negocios en la Bolsa en 1815.

(continúa)

Ricardo el financiero

La carrera financiera de Ricardo dio un gran salto hacia adelante cuando comenzó a actuar como colocador de préstamos para el Gobierno. Durante las guerras napoleónicas a comienzos de siglo, el Gobierno tuvo que encomendar a la Bolsa la financiación de sus enormes gastos. Ricardo y sus socios se encontraron pronto compitiendo en el mercado primario de emisiones con los grandes nombres de las altas finanzas, los Goldsmids, los Barings, los Rothschilds. Los que tenían éxito en las subastas recibían una bonificación especial. Ricardo y sus socios tuvieron tanto éxito que se adjudicaron todos los empréstitos de los años de guerra entre 1811 y 1815.

El día que Ricardo consiguió acumular un millón de libras esterlinas

El último y el mayor empréstito de guerra ascendió a 36 millones de libras esterlinas y se colocó el 14 de junio de 1815, justo cuatro días antes de la batalla de Waterloo. El precio de los bonos estaba extremadamente deprimido por el enorme tamaño que tenía la emisión y por la incertidumbre sobre el resultado de la guerra. Había cuatro firmas de Bolsa compitiendo por la colocación de los bonos, pero la de Ricardo fue la vencedora.

Ricardo apostó con valentía, tomando posición cuando los bonos estaban muy bajos, su juego preferido de siempre. Otros inversores más temerosos vendieron pronto, antes de la batalla de Waterloo (véase más adelante el caso de Malthus), pero Ricardo no lo hizo. Se mantuvo en esa posición después de que la noticia de la derrota de Napoleón hubiera llegado al mercado, conmocionándolo. La Deuda Pública del Gobierno se fue a las nubes y Ricardo se convirtió al instante en millonario. El *Sunday Times,* en la nota necrológica que publicó a la muerte de Ricardo (14 de septiembre de 1923), se hacía eco del rumor que había circulado, y según el cual, con ocasión de la batalla de Waterloo, Ricardo «había ganado netas más de un millón de libras» (Sraffa 1955: 84).

Ricardo ayuda a su amigo Malthus

Ricardo, con alguna frecuencia, ayudaba sus amigos, como Robert Malthus, con pequeños picos de la Bolsa. Antes de la emisión de los bonos Waterloo, reservó en la emisión un pico de 5.000 libras esterlinas para su amigo Malthus. Cuando se aproximaba la batalla, Malthus se asustó y rogó a Ricardo que vendiera su posición con un pequeño beneficio, siempre que esto no fuera «erróneo o inconveniente para usted». Ricardo vendió al instante y como consecuencia Malthus nunca participó en la dicha de Ricardo (Sraffa 1955: 84).

En 1823, a la edad relativamente joven de 51 años, murió repentinamente de una infección de oído. Le sobrevivieron su esposa Priscilla y siete de sus ocho hijos. Su propiedad fue dividida en partes desiguales que favorecían a sus tres hijos varones (véase p. 168) y una suma la legó a su amigo Malthus y otra a James Mill, el padre de John Stuart Mill.

RICARDO HIZO VARIAS CONTRIBUCIONES IMPORTANTES

Como mencioné al comienzo, David Ricardo hizo varias contribuciones importantes a la teoría económica, a pesar de que nunca fue a la universidad. Vamos ahora a pasar revista a sus aportaciones positivas a la ciencia económica.

RICARDO, MONETARISTA DE UN DINERO SÓLIDO

Como uno de los primeros mentores de la Escuela Monetaria, Ricardo defendió una enérgica política anti-inflacionista. En el periodo 1809-10 Inglaterra padeció una rabiosa inflación en espiral de los precios, debido a los costes de la guerra con Napoleón, y el Banco de Inglaterra suspendió la convertibilidad en oro de su moneda nacional, la libra esterlina. Ricardo intervino en el debate que esto suscitó sobre el precio del lingote de oro, escribiendo su primer ensayo económico importante, *El Elevado Precio del Lingote* (1811), en el que argumentó que la inflación de precios de su país se debía al exceso de las emisiones de *billetes de banco* por parte del Banco de Inglaterra. Ricardo creía firmemente en lo que luego se llamó la teoría cuantitativa del dinero, una idea que habían mantenido ya antes David Hume y otros escritores, y según la cual el nivel general que alcanzan los precios está estrechamente relacionado con las variaciones de la cantidad de dinero y crédito.

Con objeto de restablecer una moneda sólida en Inglaterra, Ricardo se mostraba a favor de la reanudación de los pagos en metálico por parte del Banco de Inglaterra. Su solución la formuló como sigue: «El remedio que propongo para todos los males de nuestra moneda es que el banco debería reducir gradualmente la cantidad de sus billetes en circulación hasta que los que queden igualen el valor de las monedas acuñadas a las que representan, o, en otras palabras, hasta que los precios del lingote de oro y plata desciendan hasta su precio de acuñación» (Ricardo 1876: 287). Ricardo reconocía que a causa de estas medidas deflacionistas se seguirían «las consecuencias más

desastrosas para toda la industria y el comercio del país», pero argumentaba que ésta era «la única forma de restablecer la moneda en su preciso y equitativo valor». Si la política se ponía en práctica de manera gradual, los inconvenientes, sostenía Ricardo, serían pequeños. En resumen, él era partidario de un dinero sólido, o, lo que es lo mismo, un patrón monetario —divisa convertible— oro, en el que esa sencilla convertibilidad mantuviese el precio del lingote con el mismo valor que los billetes de banco en circulación. El banco emisor central de estos billetes carecería, pues, de poderes discrecionales en la regulación de aquella emisión: «Los emisores de papel moneda deberían regular su emisión con el único criterio del precio del lingote y nunca por la cantidad del papel en circulación» (1876: 403).

A la muerte de Ricardo, un grupo influyente de banqueros a los que se les conocía con el nombre de *Escuela Monetaria,* encabezaron una lucha para salvaguardar el valor de la libra británica. Estaban a favor de la reanudación de los pagos en metálico, manteniendo como ideal el oro y la plata. Se oponían a la gestión discrecional de la moneda por un banco emisor central y apoyaban el principio de que todas las futuras emisiones de dinero y monedas aumentaran o descendieran exclusivamente de acuerdo con las variaciones de las reservas de lingotes en el país. En 1844, de acuerdo con las ideas que había ayudado a conformar Ricardo, el Parlamento inglés aprobó una ley bancaria en apoyo de este principio o doctrina monetaria. Desafortunadamente, la Ley de Peel, como se vino a conocer aquélla, fracasó a la hora de preservar la solvencia del sistema monetario de Inglaterra porque no supo regular a un tiempo los llamados *sustitutos monetarios del dinero,* que estaban reemplazando en la circulación a los billetes de banco, y de manera especial los *depósitos bancarios* disponibles a la vista, mediante el libramiento de *cheques* que la banca estaba extendiendo por todo el país.

LA LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES

Ricardo (junto con Malthus) desarrolló la famosa ley de los rendimientos decrecientes. Lo hizo en su conocido ensayo de 1815, *Ensayo sobre la Influencia de un Precio Bajo del Cereal sobre los Beneficios del Capital.* El enfoque de este trabajo era precursor de aquella teorización abstracta que luego desarrollaría en sus *Principios* de 1817. La tesis central de Ricardo era que la escasez de tierra reduce el crecimiento económico.

Con objeto de desarrollar su «modelo del cereal», el economista británico hacía una serie de supuestos de simplificación apropiados para construir su argumento. Primero supuso una explotación agrícola gigantesca (en Gran Bretaña la expresión

«cereal» comprendía el trigo, la cebada y otros cultivos agrícolas). Segundo, suponía un salario real (descontada la inflación) constante y fijo en el nivel de subsistencia del trabajador, fundamentado en la «ley de hierro de los salarios» que sostuvieron Ricardo y Malthus. Tercero, suponía también fijo y dado el *capital,* una pala por trabajador para producir el cereal. Así pues, en el modelo abstracto de Ricardo, todos los *inputs* (la tierra, el trabajo y el capital) están ligados a los precios del cereal. Cuando la fuerza del trabajo aumenta, su alimentación exige poner en explotación nuevas tierras que produzcan los cereales necesarios, y esas nuevas tierras serán menos fértiles que las anteriores. Incluso si aplicáramos más capital y más trabajo a la misma cantidad de tierra, el resultado sería el mismo. La producción neta cae y el crecimiento económico desciende.

En su obra principal, *Principios de Economía y Tributación,* de 1817, Ricardo sustituyó su modelo sencillo de un solo sector por otro con tres sectores, pero los argumentos y los resultados eran los mismos, un descenso de la producción por unidad de tierra (el acre).

Para posponer o incluso para invertir este decepcionante resultado, Ricardo atacó enérgicamente las leyes de cereales, las restricciones a la importación y los derechos arancelarios sobre el trigo y otros productos agrícolas. Al importar más y más cereales, sus precios descenderían, los empresarios agrícolas verían descender los salarios monetarios que tienen que pagar a sus trabajadores y sus beneficios, por tanto, serían más elevados; esto estimularía la inversión, y la tasa de crecimiento económico sería más alta. Como resultado de todo ello, Ricardo se convirtió en el principal defensor de la libertad en el comercio internacional y de la derogación de las leyes de cereales inglesas.

RICARDO DESCUBRE UNA LEY QUE REVOLUCIONA EL COMERCIO MUNDIAL

Ricardo es el descubridor de una de las leyes económicas universales más importantes, la ley de la ventaja comparativa, que asestó el golpe de muerte teórico al proteccionismo arancelario. Como indicamos antes, Ricardo se pronunció abiertamente a favor de la libertad de comercio internacional en los debates sobre las leyes de cereales entre 1813 y 1815, pero su contribución más importante sobre el tema de la libertad comercial se produjo unos pocos años después, cuando desarrolló la ley de la ventaja comparativa en el capítulo VIII de su obra magna, los *Principios,* de 1817.

La ley dice que el comercio libre entre dos países beneficia a ambos y, todavía más sorprendente, que compensa a cada una de las naciones especializarse incluso en el caso de que una de ellas tenga una ventaja absoluta para la obtención de determinados productos.

UNA DOCTRINA INGENIOSA

Su famosa doctrina surgió como resultado de las largas discusiones mantenidas con su amigo, el economista James Mill, el padre del luego famoso John Stuart Mill. De hecho, hay autores que consideran a James Mill y Robert Torrens, antes que a él, como los auténticos formuladores de esta importante ley (Rothbard 1995: 96-98).[4]

UN FAMOSO EJEMPLO

Ricardo ilustró la ley de la ventaja comparativa mediante el celebrado ejemplo de los paños ingleses y el vino portugués (Ricardo 1951: 133-42). De nuevo, para demostrar su proposición teórica, se servía de ejemplos simplificados. Supongamos que se precisan 50 trabajadores para producir una unidad de paño en Inglaterra y 25 trabajadores en Portugal. Por otra parte, se precisa el mismo número de trabajadores, es decir, 25, para producir en Portugal una unidad de vino, mientras que esa misma cantidad requiere, en Inglaterra, el concurso de 200 trabajadores (estamos alterando ligeramente los números de Ricardo para facilitar la comprensión de su argumento. Véase De Vivo 1987: 194).

En el cuadro siguiente resumimos la situación de los dos países y las dos mercancías:

Número de trabajadores por unidad

	Inglaterra	*Portugal*
1 unidad de paño	50	25
1 unidad de vino	200	25

4. Los historiadores están continuamente descubriendo antecedentes de este o aquel principio famoso. Tal vez, después de todo, no hay nada nuevo bajo el sol. No obstante, Ricardo fue quien popularizó el concepto.

Como vemos en el cuadro, Portugal tiene una ventaja absoluta clara en la producción de las dos mercancías (paño y vino). Por lo tanto, Portugal debería producir y exportar las dos a Inglaterra. Un observador poco cuidadoso podría llegar a la conclusión de que, bajo estas circunstancias, no parecería beneficioso, para Portugal, especializarse en uno de las mercancías y conseguir lo que precisaba de la otra intercambiándola con Inglaterra, porque en ambas Portugal las produce más baratas. Pero esto es una conclusión precipitada. Ricardo demostraba con brillantez que la especialización en la producción de una de las mercancías y la obtención de la otra mediante el intercambio con Inglaterra comportaba ventajas y, por tanto, tenía sentido.

Y ésta es la razón: supongamos que Portugal detrae 25 trabajadores de la producción de paño y los emplea en la producción de vino. El resultado será la producción de una unidad más de vino y una unidad menos de paño en Portugal. Si al mismo tiempo Inglaterra detrae 100 trabajadores de la producción de vino y los emplea en fabricar paño conseguiría dos unidades más de paño y sólo perderá media unidad de vino. Si sumamos la producción total de los dos países después de estas operaciones llegamos a una conclusión importante: tendríamos una unidad más de paño y media unidad más de vino. Ricardo llegaba, de este modo, a una conclusión sorprendente. El comercio entre los dos países incrementa la producción total incluso cuando, como en el ejemplo, un país (Portugal) tiene una ventaja natural para producir a menos coste que otro las dos mercancías.

Es más, esta ley de la ventaja comparativa no se limita a los intercambios comerciales entre distintas naciones, sino que se aplica igualmente dentro de las fronteras de una misma nación. Un médico podría tener ventajas absolutas trabajando en medicina y como secretario, pero si es especializa en la medicina y contrata una secretaria/o, puede maximizar la renta obtenida. La ley de la ventaja comparativa funciona en todo intercambio y proceso de producción.

El argumento clásico en favor de la libertad de comercio, manejado por Adam Smith, David Ricardo y otros, ha sido tan eficaz y persuasivo, que las barreras arancelarias han ido descendiendo gradualmente desde la década de 1830 (véase p. 157). James Wilson, un librecambista apasionado, estaba tan impresionado por los argumentos de Ricardo y de Smith que en 1843 comenzó a publicar una revista semanal, *The Economist,* dedicada al comercio y la libertad de los mercados. Wilson llegó a decir: «Creemos seriamente que el COMERCIO LIBRE, la libertad de los intercambios, hará más que cualquier otra cosa de las que tenemos a la vista para extender la civilización y la moralidad a lo largo del mundo, y también para eliminar la

esclavitud» (Edward 1993: 21). Con la ayuda de su yerno, Walter Bagehot, y escritores como Herbert Spencer, *The Economist* se convirtió poco a poco en una revista influyente en la política internacional, la economía y las finanzas. Hoy día tiene más de medio millón de suscriptores.

Pocos años después de que muriese Ricardo, en 1846, las Leyes de Cereales proteccionistas fueron derogadas y Gran Bretaña se convirtió en una poderosa nación industrial que importaba los alimentos que necesitaba y exportaba productos manufacturados. El resto del mundo siguió el ejemplo de este país reduciendo sus barreras arancelarias.

«EL LIBRO DE LAS JAQUECAS» DE RICARDO

El torpe «modelo del cereal» que ideara Ricardo fue el origen de una gran cantidad de desatinos en la ciencia de la Economía Política del clasicismo. Ricardo es un caso paradójico en el mundo de los economistas, sus ideas tuvieron una enorme influencia en todo el mundo, muy positiva y muy buena en unos casos y tremendamente negativa y mala en otros. Buena por lo que hace a los fundamentos teóricos que suministró en apoyo de la libertad comercial, tremendamente negativa y mala por su modelización del antagonismo entre los intereses de «clases sociales» diferentes.

El enfoque de Ricardo era radicalmente distinto del de Adam Smith. *La Riqueza de las Naciones* era un libro vibrante y lleno de vida, sazonado con ejemplos de un gran colorido. Los *Principios* de Ricardo es un libro tedioso y abstracto, de deducciones absolutamente euclídeas, sin apelación alguna al estudio y análisis de ejemplos históricos. Los estudiantes, a menudo, lo llamaban «El libro de las Jaquecas de Ricardo» (St. Clair 1965: xxiii).

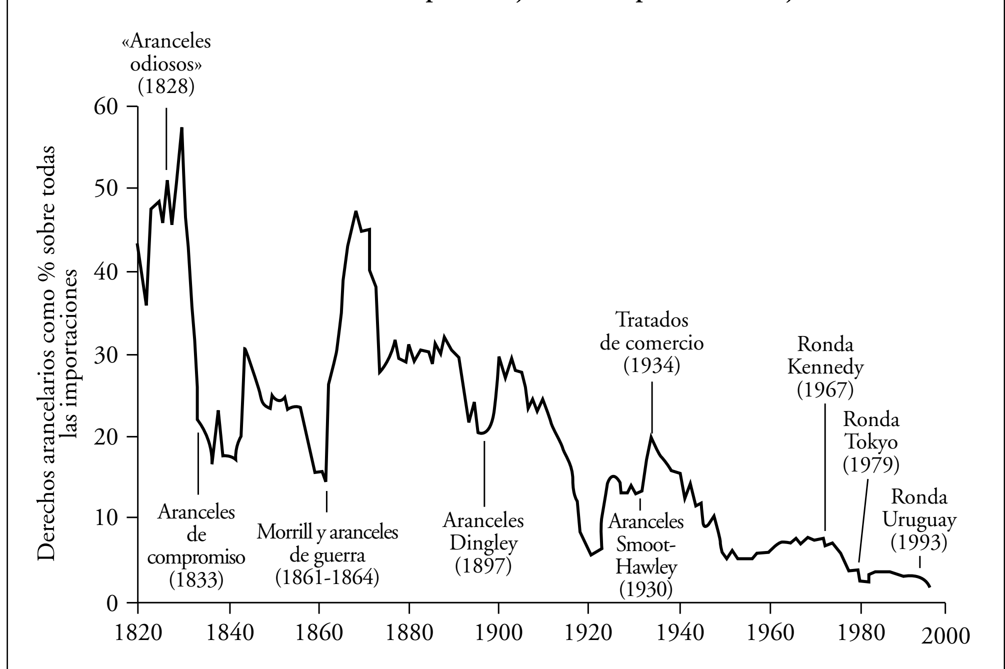
Smith desarrolló una ciencia económica optimista, centrada en la creación de riqueza por una especie de «mano invisible» que opera en un entramado de relaciones que cambian de manera inteligente los recursos naturales con los del capital acumulado y del trabajo humano, creando riqueza en beneficio de todos. Smith sólo entre paréntesis se refería a la creación de valor por terratenientes, trabajadores y capitalistas. A menudo lo hizo en sentido crítico, pero su problema era el crecimiento, no la distribución en porciones de la riqueza. Por el contrario, el libro de Ricardo, los paréntesis de Smith y sus notas a pie de página se convirtieron en el texto principal, «un enredo agreste de antagonismos y oposiciones fatales» (Chamberlain 1965: 75).

PUESTA AL DÍA 1: EL COMERCIO LIBRE Y LA MUERTE DEL MERCANTILISMO

Las ideas tienen consecuencias, y no hay mejor ejemplo de este dicho que el descenso gradual de las restricciones al comercio entre naciones. Adam Smith y David Ricardo tuvieron una influencia tremenda en la caída gradual de las barreras arancelarias y de otra clase que obstaculizaban el comercio entre las distintas naciones. En la Figura 4.1, a continuación, recogemos la historia de los derechos arancelarios en los Estados Unidos desde 1820.

FIGURA 4.1

Descenso gradual de los aranceles en Estados Unidos, 1820-2000: derechos calculados en porcentaje de las importaciones sujetas



Los aranceles durante la mayor parte de la historia de la nación han sido elevados, pero las negociaciones los han venido reduciendo notablemente desde los años treinta del siglo XX.

Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson (1998: 708).

(continúa)

A pesar de retrocesos transitorios como el arancel de 1828 y la ley arancelaria Smoot-Hawley de 1930, la tendencia al descenso de los aranceles es clara. Al comienzo de la historia de los Estados Unidos, las tarifas arancelarias venían a representar casi el cien por cien de los ingresos presupuestarios del nuevo Gobierno. En 1910 habían descendido a la mitad y hoy día suponen algo menos del dos por ciento.

El comercio libre ha ganado la batalla no sólo en los Estados Unidos sino en Gran Bretaña y en el mundo entero. La creación de la Unión Europea en la posguerra ha conseguido que el capital, el trabajo y el dinero puedan circular sin restricciones entre una veintena de naciones, lo que constituye una situación nueva y destacable. Los acuerdos de libre comercio entre naciones proliferan en el norte y el sur de América, en Asia y en Europa. Es más, muchos economistas están convencidos de que Japón, Hong Kong y el resto de Asia fueron capaces de crecer con rapidez en la posguerra porque los Estados Unidos abrieron sus puertas a los productos baratos que venían del exterior.

Entre los economistas no hay ningún otro principio que reciba mayor porcentaje de apoyo que el del libre comercio entre las naciones. Diversos análisis realizados muestran que el noventa y cinco por ciento de los economistas profesionales apoyan el comercio internacional libre. Esta clave de apoyo universal se debe, en buena parte, a la senda abierta por la obra de David Ricardo y Adam Smith, los fundadores del análisis económico moderno.

Friedrich List defiende la soberanía económica del Estado nacional

Pero hay unos pocos disidentes, y el más eminente de ellos sería el economista alemán Friedrich List (1789-1846), cuyas ideas de planificación nacional y proteccionismo son mucho más populares en el Este que en el Oeste. Sus libros están tan presentes en las librerías de Asia como brillan por su ausencia en las de Occidente.

List desarrolló una carrera variopinta y desordenada como contable, profesor, agricultor, político, periodista, autor, diplomático y financiero del ferrocarril, y acabó suicidándose debido a sus crónicas dificultades económicas. Después de su exilio de Alemania por sedición, emigró con su familia a los Estados Unidos en 1825, donde quedó vivamente impresionado por el vigoroso sistema de protección arancelaria que encontró allí en aquel momento.

Su obra más importante, *El Sistema Nacional de Economía Política* (1841), defendía el argumento del Estado nacional como guía de una economía que necesita proteger las industrias que están naciendo por todo el país de una prematura competencia extranjera. Creía firmemente en la libertad de comercio en el interior de una nación y en la protección de las industrias nacientes de la competencia externa y su visión paternalista de

(continúa)

Ilustración 4.2
Friedrich List (1789-1846). «El árbol es más importante que el fruto»



Cortesía de British Library of Political and Economic Science.

la «industria nacional» contrastaba con el liberalismo de Adam Smith, una visión individualista y universal. Sus libros ensalzan los beneficios de la soberanía del Estado nacional y pintan una torva imagen de los mercados que operan sin restricciones. Según List, Gran Bretaña consiguió ocupar una posición dominante porque protegió y estimuló a sus industrias (los apologistas de List apuntan hoy a los Estados Unidos y a Japón como nuevos ejemplos de lo que Inglaterra hizo en su día). En el sistema de List la promoción de los productores es mucho más importante que proteger a los consumidores de los precios elevados que comporta el proteccionismo arancelario, un enfoque típicamente mercantilista que es muy popular en Japón y otros países de Asia que promueven las exportaciones y hacen lo contrario con las importaciones. «El árbol que produce el fruto es de mayor valor que el fruto en sí», argumentaba List (Fallows 1993: 67). A largo plazo, convenía List que la libertad de comercio entre las naciones era el mejor sistema, pero sólo una vez que las naciones han logrado alcanzar niveles de desarrollo que las hacen razonablemente iguales. Pero como señaló Keynes, el largo plazo puede estar muy lejos. Hoy día el modelo de List está sometido a una crítica implacable[5] y cada vez son más las naciones que reducen sus aranceles y eliminan las restricciones a la libertad de comercio. Ciertamente, Hong Kong no ha padecido por ser un área de libre comercio.

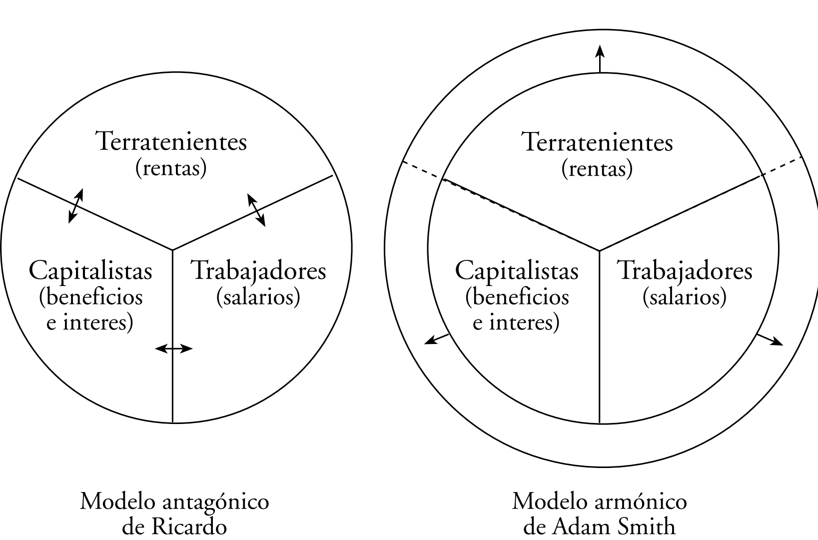
RICARDO SE CENTRA EN LA DISTRIBUCIÓN, NO EN EL CRECIMIENTO

En una carta a Malthus, Ricardo explicaba: «Usted piensa que la *Economía Política* es una investigación de la naturaleza y las causas de la riqueza (idea de Adam Smith). En su lugar, yo pienso que debería ser una investigación de las leyes que

5. Por lo que hace al debate actual sobre estas formas, puede consultarse Paul Bairoch, *Economic and World History* (1993), un libro que analiza la experiencia histórica del proteccionismo, o la obra *A Stream of Windows: Unsetting Reflections on Trade, Inmigration and Democracy* (1998), una serie de estimulantes ensayos del profesor de Columbia Jagdish Bhagwati, defensor tenaz del comercio libre.

determinan la división del producto de la industria entre las tres clases que concurren a su producción» (Rothbard 1995: 82). La diferencia entre el enfoque de Adam Smith y el del modelo de Ricardo se visualiza mejor en las figuras que siguen a continuación.

FIGURA 4.2
Dos modelos de la economía



Para el modelo de «conflicto de clases» de Ricardo, la cuestión clave es cómo se divide el pastel de la economía entre los trabajadores, terratenientes y capitalistas. Claramente, si los terratenientes y los capitalistas consiguen llevarse una cantidad mayor del pastel, los trabajadores se llevarán menos, y viceversa. Para el modelo de «armonía de intereses» de Smith, la cuestión clave no es la distribución sino el crecimiento económico para incrementar el tamaño del pastel. En el modelo de Smith, trabajadores, terratenientes y capitalistas cooperan para producir bienes y servicios. No necesariamente prima el conflicto de intereses. Si el pastel crece, todos —trabajadores, terratenientes y capitalistas— consiguen más.

LA LEY DE HIERRO DE LOS SALARIOS Y EL DESCENSO DE BENEFICIOS DE RICARDO

El sistema que modeló Ricardo sobre el funcionamiento de una economía era trágico para todos los que intervenían menos para los terratenientes. Los trabajadores de Ricardo eran como las piezas de una maquinaria que se limita a ir sobreviviendo y reproduciéndose en el tiempo con el importe de sus salarios. Si los salarios subieran, los trabajadores aumentarían su prole, lo que acabaría incrementando la oferta de trabajadores y forzando el descenso de los salarios al nivel de subsistencia. Así pues, la ley de hierro de los salarios de Ricardo era la expresión de un trágico destino para los trabajadores, un destino sin esperanza.

El panorama de los beneficios del capital y del interés no era mucho mejor. Los capitalistas no eran aquellos comerciantes que infundidos de ánimo y valor están continuamente «propensos a negociar, hacer tratos e intercambiar bienes», como señalaba Smith, sino unas personas más bien grises dedicadas a la aburrida tarea de ahorrar y acumular más y más capital mecánicamente. Es más, los beneficios del capital sólo podían incrementarse a costa de los salarios más bajos del trabajador. En el modelo de Ricardo no cabe aumentar a la vez unos y otros. Ricardo denominó a esta trágica relación inversa entre los salarios y los beneficios nada más y nada menos que el «*Teorema Fundamental de la Distribución*» de sus *Principios de Economía.* Él repitió allí una y otra vez: «En la medida que los salarios suban, los beneficios descenderán» (Ricardo 1951: vol. I, III) y «los beneficios dependen de los salarios» (1951: vol. I, 143, 35).

Todavía peor, los beneficios del capital están llamados a descender a largo plazo como consecuencia de la «ley de los rendimientos decrecientes». En el universo de Ricardo, unos salarios más altos estimulan el crecimiento de la población, lo que significa que los agricultores tendrán que alimentar a más bocas, para lo cual tendrán que poner en explotación tierras cada vez menos fértiles. El precio de los cereales subirá, beneficiando así a los terratenientes, pero los beneficios del capital descenderán porque entonces sus propietarios tendrán que pagar salarios mayores a los trabajadores con objeto de que no mueran de hambre, resultado todo de la elevación en el precio de los alimentos.

EL ATAQUE INEVITABLE DE RICARDO A LOS TERRATENIENTES

Los únicos beneficiarios de este cuadro dramático eran los terratenientes. Ellos son los que consiguen rentas más elevadas cuando los precios del cereal ascienden. Los empresarios agrícolas no se benefician de los precios más altos del cereal porque entonces son más altas las rentas que tienen que pagar al propietario de la tierra. Ricardo revindicaba las palabras de Smith, «los terratenientes o señores de las tierras adoran sacar provecho allí donde nunca sembraron» (Smith 1968 [1776]: 49).

De acuerdo con esta visión fatalista de Ricardo, los salarios tienden a situarse en niveles de subsistencia, los beneficios del capital tenderán a disminuir a largo plazo y los terratenientes continuarán sumando y sumando cada vez más rentas inmerecidas. Como nos dice Oswald St. Clair, los terratenientes, «sin contribuir en nada ya sea trabajando o con su sacrificio personal, recibirán anualmente una porción cada vez mayor de la producción o renta que la comunidad genera» (St. Clair 1965: 3).

Naturalmente, Marx y los socialistas aprovecharon este ataque de Ricardo a los propietarios ociosos de la tierra. La crítica de Ricardo sirvió de estímulo también al movimiento en favor de la nacionalización de la tierra de Henry George y a los del movimiento del impuesto único (véase cap. 9).

RICARDO BUSCA EN VANO UN VALOR INTRÍNSECO

Finalmente, Ricardo estaba decidido a encontrar una «medida invariable del valor». En lugar del oro, que era, en último término, la unidad de cuenta de su tiempo, él barajó como *numerario* nada más y nada menos que la «cantidad de unidades de trabajo», no los salarios sino la cantidad de unidades de trabajo. Ricardo, considerando que el precio de un bien viene determinado por los costes de producción (las condiciones de su producción o de oferta) en lugar de por su utilidad (las condiciones de su demanda), basó su teoría del valor en el coste de producción. Era consciente de las excepciones a esta teoría del coste, como el caso de las obras de arte, libros o monedas antiguas o vinos de excepcional calidad (Ricardo 1951: 12), y también sabía del impacto de la maquinaria, pero ésta, al fin y al cabo, no era más que trabajo acumulado (1951: 140). Más tarde escribió: «Mi preocupación de que la cantidad de trabajo empleado en la producción de mercancías es, con escasas excepciones, la que determina la proporción a la que se intercambian los bienes... no

es estrictamente cierta, pero insisto en que es la más próxima a la verdad, como norma para medir el valor relativo, de todas las que he escuchado» (De Vivo 1987: 193).

Ricardo estuvo forcejeando con la teoría del valor-trabajo hasta el final de sus días. Un mes antes de su muerte escribió a un colega economista: «No soy capaz de superar la dificultad del vino que se mantiene en la bodega durante tres o cuatro años, o la del roble, en el que no se han gastado, tal vez, ni dos libras de trabajo, y llega a valer cien» (De Vivo 1987: 193). Ni siquiera su amigo Robert Malthus estaba de acuerdo con él, «ni el trabajo ni ninguna otra mercancía puede ser una medida exacta del valor real de cambio» (Ricardo 1951: 416).

EL *NUEVO DICCIONARIO DE ECONOMÍA PALGRAVE:* ¿UNA CONJURA MARX/SRAFFA?

> En este nuevo *Palgrave,* Marx y Sraffa son citados con más frecuencia realmente que Adam Smith, Alfred Marshall, Leon Walras, John Maynard Keynes, Kenneth Arrow, Milton Friedman, Paul Samuelson o cualquier otro economista que a usted se le ocurriera.
>
> MARK BLAUG (1988: 15)

Los socialistas neo-ricardianos dieron su gran «golpe de estado» cuando cosiguieron publicar una nueva edición del prestigioso *Nuevo Diccionario de Economía Palgrave*. Ésta es la acusación que hace Mark Blaug, el excelente historiador del pensamiento económico que se impuso la temible tarea de leer los cuatro volúmenes de cabo a rabo, un total de más de cuatro mil tupidas páginas de letra bastante minúscula. Era ésta una obra esperada que venía a sustituir al viejo *Diccionario de Economía Política* que había recopilado R.H. Palgrave, y que, como patrón de referencia, se puede encontrar en casi todas las bibliotecas universitarias del mundo. Fue una gigantesca tarea que emprendieron, en este caso, John Eatwell y Murray Milgate, de la Universidad de Cambridge, y Peter Newman, de la John Hopkins. Más de novecientos economistas de todo el mundo contribuyeron a su reducción, incluidos muchos defensores de la economía de mercado libre.

Pero aunque los editores prometieron un enfoque «no sesgado», en realidad nos proporcionaron «una imagen distorsionada de manera irremediable» (Blaug 1988: 46). «Literalmente cada artículo sobre la teoría económica marxista está escrito por un marxista declarado». Y el artículo que versa sobre el *capitalismo* está escrito no por Milton Friedman

(continúa)

o Friedrich Hayek, sino por el socialista Robert Heilbroner, que nos ofrece una bibliografía sobre el tema en la que están excluidos Friedman, Hayek y otros defensores de la economía de mercado libre.

¿EN QUÉ CONSISTE LA TEORÍA ECONÓMICA DE LOS SEGUIDORES DE SRAFFA?

Con más de cincuenta artículos sobre la teoría económica que vienen elaborando los seguidores de Piero Sraffa, el *Nuevo Diccionario Palgrave* parece estar diseñado para la promoción de esta oscura doctrina económica, según Blaug. Pero ¿en qué consiste esta oscura doctrina?

Piero Sraffa fue un italiano que hizo la mayor parte de su carrera como economista en la Universidad inglesa de Cambridge bajo la influencia de John Maynard Keynes. Escribió poco, pero se ocupó durante más de veinte años (1951-1973) de editar los diez volúmenes que recopilan la obra de David Ricardo. Como estudió a Ricardo, Sraffa vino a figurarse que había descubierto un defecto esencial en el modelo de teoría económica que suele denominarse «neoclásico» y que era el que venía dominando la profesión desde la revolución marginalista de la década de 1870.

En 1960, la Universidad de Cambridge publicó un libro de Sraffa con un extraño título, *Producción de Mercancías mediante Mercancías.* Este delgado volumen situó a Sraffa como el líder de lo que se quiso llamar la *Escuela Neo-Ricardiana.* La tesis de Sraffa, como la de Ricardo, es muy abstracta y en ella brillan por su ausencia el análisis marginal y las referencias a estudios empíricos que corroboren sus tesis. Sraffa utilizaba un modelo como el del «cereal» de Ricardo, con supuestos que lo limitaban severamente, factor trabajo homogéneo, una sola mercancía y una técnica de producción única. No había ni referencias a la demanda, ni a los precios, ni a la acción humana. Todo es mecánico. Tras un examen completo de la obra, Mark Blaug concluía: «El libro de Sraffa es, después de todo, el ejemplo perfecto de lo que algunos economistas consideran como la encarnación del error en teoría económica; apenas hay una frase en el libro que se refiera al mundo de lo real» (Blaug 1975: 28).

Sraffa llegaba a la conclusión de que la producción nacional es virtualmente independiente de los salarios y los precios. En su modelo, la demanda relativa de un producto no tiene efecto alguno sobre su precio. Los monopolistas pueden trasladar sus costes, por elevados que sean, a sus precios, sin perjudicar sus beneficios. Sólo los *inputs* determinan los precios. Las implicaciones de este modelo caracterizador del proceso económico neo-ricardiano, y que, en ocasiones, se ha llamado también post-keynesiano, son claras: el Estado

(continúa)

puede, sin que la capacidad productiva de la nación sufra daño alguno o se resienta, emprender una masiva redistribución de la renta y del patrimonio de las personas, estableciendo impuestos apropiados, regulaciones e incluso la confiscación.

La teoría económica que deriva de esta obra de Piero Sraffa viene a ser una extraña mezcla de Ricardo, Marx y Keynes que sencillamente rechaza la ortodoxia neoclásica, la teoría de la demanda del consumidor y de la utilidad marginal. En realidad, es una especie de documento que justifica la intervención estatal y la planificación totalitaria y central de la economía. Ni que decir tiene que sólo un sector minoritario de la profesión defiende este sistema teórico.

Puesta al día: la segunda edición del nuevo Palgrave resta importancia a la teoría económica radical

En 2008, Palgrave Macmillan publicó una segunda edición del *Nuevo Diccionario Palgrave de Teoría Económica*, incluyendo una edición por Internet. Esta vez fue editado por dos economistas que pertenecen a la corriente principal, Steven N. Durlauf (Universidad de Wisconsin) y Lawrence E. Blume (Universidad de Cornell), que recortaron sensiblemente las contribuciones de la corriente Straffa/Marx. Alrededor del 80 por ciento del texto era completamente nuevo o sustancialmente escrito de nuevo para reflejar el profundo cambio dentro de la disciplina entre las dos nuevas ediciones. La versión impresa es dos veces más larga que la edición de 1987, pasando de cuatro a ocho volúmenes (7.344 páginas). El coste está en torno a los 3.000 dólares, aunque hay una versión electrónica más barata en www.dictionaryofeconomics.com.

LA RESPUESTA DE LOS ECONOMISTAS AL MODELO DE RICARDO

A lo largo de los años los economistas han encontrado dificultades para entender el «modelo económico del cereal» de Ricardo y su libro de texto de los *Principios,* en especial los retorcidos supuestos que tuvo que establecer para probar sus teorías. En una ocasión Ricardo llegó a subrayar que probablemente sólo unas veinticinco personas en todo el mundo podrían entender sus *Principios* (1817). Un siglo después, el eminente economista de Chicago Frank H. Knight subraya: «Hay muchas cosas en esta obra que no soy capaz de seguir» (1959: 365). Schumpeter reprendió duramente a Ricardo por hacer que la mayoría de los instrumentos de su análisis estén «congelados o determinados» y por aplicar «un supuesto de simplificación tras otro,

desarrollando una teoría que nunca puede ser refutada y que ni siquiera tiene sentido» (Schumpeter 1954: 472-473).

Tal vez Keynes estaba pensando en Ricardo cuando escribió: «Es asombrosa la serie de tonterías que uno puede llegar a creer transitoriamente, cuando piensa demasiado tiempo en solitario y, de modo especial, en el caso de la teoría económica» (Keynes 1973 [1936]: Prefacio).

PUESTA AL DÍA 2: LA BÚSQUEDA DE PRIVILEGIOS O RENTAS

La ventaja comparativa, los costes crecientes, la teoría cuantitativa del dinero, la teoría del valor-trabajo, son todas contribuciones importantes que Ricardo hizo a la teoría económica o que de alguna forma son parte principal de su ideario. Pero con el tiempo los economistas han encontrado en sus escritos dos leyes o conceptos más: el concepto de búsqueda de privilegios o rentas no merecidas y el llamado teorema de equivalencia de Ricardo.

El concepto de «búsqueda de privilegios o rentas» se debe al economista Gordon Tullock, uno de los creadores de la moderna teoría de la «elección pública». El concepto hace referencia a las ganancias monopolísticas (rentas excesivas o beneficios elevados) que una empresa o una determinada industria puede llegar a conseguir haciendo uso de su influencia en las esferas del poder político. Ejemplos de este fenómeno son los programas de ayuda a determinados cultivos, las licencias de explotación de televisiones o radios, los bancos centrales, etc. David Henderson, editor del *Diccionario Conciso de Teoría Económica*, prefiere hablar de «búsqueda de privilegios»

El origen de esta clase de literatura es precisamente la famosa teoría de la renta de la tierra de Ricardo. Recordemos que en su conocido modelo macroeconómico de los cereales cuanta más tierra se necesita para alimentar a una población en crecimiento, los empresarios tienen que poner en explotación tierras que cada vez son menos fértiles. Sin embargo, la tonelada de trigo se vende al mismo precio cualquiera que sea la tierra donde se obtenga, o mejor dicho, al precio que compensa poner en explotación la menos productiva. Por consiguiente, sólo los terratenientes o propietarios de la tierra serán los beneficiarios del aumento del precio del cereal. Si aplicamos esta clase de análisis típicamente ricardiano en la economía de nuestro tiempo, resultará que determinados programas gubernamentales de apoyo a los precios de algunos productos agrícolas benefician a los propietarios con influencia política, no a los arrendatarios de las tierras cultivadas o, como sucede en el caso de los taxis de Nueva York, a los propietarios de las licencias, no a los conductores de los taxis.

(continúa)

Puesta al día 3: El teorema de equivalencia de Ricardo

Los economistas modernos, sobre todo Robert J. Barro, de la Universidad de Harvard, han popularizado también el llamado «teorema de equivalencia ricardiano». Según Barro, no importa cómo financia el Gobierno sus nuevos gastos, ya sea endeudándose, ya sea aumentando los impuestos o sencillamente emitiendo dinero nuevo. El efecto, al final, viene siendo el mismo: costes más altos e inflación. Es más, argumenta Barro, el déficit del presupuesto no tiene efecto alguno sobre la inversión o los tipos de interés real. El déficit del presupuesto vendrá compensado por un aumento del ahorro privado destinado al pago de los impuestos que de cualquier forma el Gobierno se verá obligado a recaudar para cubrir, en el futuro, ese déficit. Por lo tanto, nos dice Barro, el déficit presupuestario no ocasiona cambio alguno en la inversión o el ahorro nacional. El déficit del presupuesto federal no es un problema (Barro 1996: 93-98).

Barro y otros economistas apuntan al hecho de que el ahorro familiar de los Estados Unidos, en la década de 1990, ha descendido, aunque el déficit federal ha empezado a bajar. En otras palabras, el descenso del ahorro privado compensa un aumento del ahorro público (superávit federal) y la tasa de ahorro nacional sigue siendo la misma. Lo mismo sucedió en Europa, Australia y Canadá en esos años. Muchos países occidentales mostraban fuertes descensos de las tasas de ahorro personal y mejoras en los déficit presupuestarios de sus gobiernos. Según la revista *Business Week,* «esto sugiere que el ahorro de las personas está estrechamente relacionado con el endeudamiento del Gobierno, una idea que expresó por vez primera Ricardo en 1817» (Koretz 2000: 40).

Herbert Stein, antiguo presidente del Consejo de Asesores Económicos, utilizaba un argumento ricardiano parecido cuando dijo que la privatización de la Seguridad Social no tendría efecto positivo alguno sobre la economía. Resulta fácil comprender, escribió, «que la privatización de los fondos de la Seguridad Social no añade nada al ahorro nacional, la inversión privada o la renta nacional» (Stein 1998: 202-03). Para probar su argumento aplicaba la idea de que el aumento del ahorro privado simplemente compensa el descenso del ahorro público.

Barro, Stein y otros atribuyen a Ricardo este teorema de equivalencia. En su discusión sobre la Deuda Pública, en el capítulo 17 de sus *Principios de Economía y Tributación,* de 1817, Ricardo argumentaba que «un país no será ni más rico ni más pobre» si el programa de gastos públicos del Gobierno se financia mediante la recaudación del impuesto o con el endeudamiento del Gobierno (Ricardo 1951: 244).

Los críticos consideran este teorema de equivalencia el típico ejemplo de una teorización de cuento de hadas. La mayoría de los juegos de alternativas no son de suma cero.

(continúa)

La reducción de las tarifas arancelarias perjudica a algunos negocios domésticos y ayuda a otros, pero el resultado neto es positivo. Las economías que no gravan con impuestos las inversiones crecen con más rapidez que aquellas que lo hacen, a igualdad del resto de las condiciones. En el caso de la privatización de la Seguridad Social, naciones como Chile han crecido con más rapidez y tienen una tasa más elevada de inversión nacional, después de pasar a un sistema privado de pensiones. El ahorro privado tiende a ser más eficiente que el público. En resumen, en la economía no existen las alternativas indiferentes, sino que los beneficios pueden exceder a los costes estableciendo una *estructura* correcta de impuestos y de endeudamiento público. El propio Ricardo escribió que el déficit público «tendería a hacernos menos prósperos» (Ricardo 1951: 247), de manera que él mismo no era demasiado coherente en estos temas.

¿Fueron Ricardo y Malthus anti-femeninos?

La Madre Tierra... juega el papel del diablo en el sistema ricardiano.

Walter A. Weisskopf (1955: 27)

La psicología de Freud ha alcanzado las antesalas de la ciencia económica. El libro de Walter A. Weisskopf, *La Psicología de la Ciencia Económica,* acusa de pesimismo a las ideas de Malthus y de Ricardo en base a una característica muy destacada en ambos autores: un cierto sesgo contrario a lo femenino. Weisskopf señala «que la Madre Tierra... es la fuente de todo mal», tanto en el pensamiento de Ricardo como en el de Malthus, y la tierra, tradicionalmente, es un símbolo femenino tanto en la religión como en la mitología (1955: 126).

La tesis de Malthus en su *Ensayo sobre la Población* es que la capacidad de la tierra para producir alimentos es comparativamente menor que la de la población humana para reproducirse. «La Madre Tierra, el suelo virgen, todos ellos símbolos femeninos en su origen, son mezquinos a la hora de producir alimentos», interpreta Weisskopf. De forma similar, las lúgubres ideas de Ricardo son todas consecuencia de la escasez de tierras fértiles. En efecto, el sistema que dibuja Ricardo depende de tres supuestos: 1) la ley de los rendimientos decrecientes de la tierra; 2) el principio de crecimiento de la población, y 3) la teoría de los salarios de subsistencia. Todo ello, nos dice Weisskopf, tiene que ver con la falta de tierras fértiles, y la pregunta surge como sigue: ¿Pueden haber albergado, siquiera sea sólo en su subconsciente, Ricardo y Malthus alguna clase de prejuicio en contra de lo femenino? ¿Acaso fueron Malthus y Ricardo misóginos?

(continúa)

Malthus y la Biblia

Al hacerse sacerdote cristiano, Malthus podía haber albergado, al comienzo de su vida, alguna especie de sentimiento antifemenino. En el capítulo 3 señalamos que Malthus fue un firme creyente, que enseñaba que la Madre Tierra fue «maldecida» cuando Adán y Eva fueron expulsados del Paraíso. Malthus puede haber simpatizado también con las doctrinas antifemeninas de San Pablo, como por ejemplo: «No permito a una mujer enseñar o tener autoridad sobre un hombre, ella tiene que permanecer callada» (I Timoteo 2: 12), o «la mujer debería estar callada en las iglesias» (I Corintios 14: 34). Sin embargo, todo esto no pasa de ser un conjunto de pruebas circunstanciales en apoyo de las controvertidas tesis de Weisskopf. Después de todo, sabemos que Malthus estuvo felizmente casado.

El testamento de Ricardo

Hay, sin embargo, pruebas más convincentes de que Ricardo, en algún grado, discriminaba a la mujer. Aunque su padre, Abraham, no de muy buena gana, dividió su fortuna a partes iguales entre sus quince hijos e hijas que le habían sobrevivido (3.000 libras a cada uno), David no fue tan igualitario. Descartó la idea de repartir a partes iguales su patrimonio entre sus hijos, discriminando abiertamente a sus cuatro hijas en su testamento, donde insistió en que «la porción atribuida a los hijos no sea menor de ocho veces la atribuida a las hijas» (Sraffa 1955: 104). Dejó a sus tres hijos varones grandes propiedades, incluida la mansión de Gatcomb. Las razones que le llevaron a hacer este testamento son desconocidas.

RESUMEN

A pesar de todo, Ricardo tuvo la capacidad de convencer prácticamente a casi todos sus contemporáneos de la verdad de su teoría del valor-trabajo y de sus doctrinas sobre la libertad del comercio. «Ricardo conquistó Inglaterra como la Santa Inquisición conquistó España», dijo Keynes (1973: 23). Solamente ahora es cuando nos damos cuenta de los defectos de su argumentación. En el capítulo próximo vamos a comprobar de qué manera el pensamiento de Ricardo encaminó la teoría económica cuesta abajo en una dirección errónea, alejándola cada vez más de los sólidos principios enunciados por Adam Smith.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bairoch, Paul (1993): *Economics and World History*. Chicago: University of Chicago Press.

Barro, Robert J. (1996): *Getting It Right*. Cambridge, MA: MIT Press.

Bhagwati, Jagdish (2003): *Free Trade Today*. Princeton: Princeton University Press.

Blaug, Mark (1975): *The Cambridge Revolution: Success or Failure?* 2.ª ed. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1978): *Economic Theory in Retrospect,* 3.ª ed. Cambridge: Cambridge University Press [trad. esp. *Teoría Económica en Retrospección*, F.C.E. México 1985].

— (1988): *Economics Through the Looking Glass: The Distorted Perspective of the New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: Institute of Economic Affairs.

— (1996): *Economic Theory in Retrospect,* 5.ª ed. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1997): *Not Only an Economist.* Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Chamberlain, John (1965): *The Roots of Capitalism.* Princeton: D. Van Nostrand [trad. esp. *Las raíces del Capitalismo*, Unión Editorial, Madrid 1993].

Coase, Ronald (1992): «The Institutional Structure of Production.» *American Economic Review* 82: 4 (September), 713-19.

Colander, David (2007): *The Making of an Economist, Redux.* Princeton: Princeton University Press.

Colander, David y Reuven Brenner (1992): *Educating Economists.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Durlauf, Steven N. y Lawrence E. Blume (2008): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2.ª ed. Londres: Palgrave Macmillan.

Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman, eds. (1987): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Londres: Macmillan.

Edwards, Ruth Dudley (1993): *The Pursuit of Reason: The Economist, 1843-1993*. Boston: Harvard Business School Press.

Fallows, James (1993): «How the World Works.» *Atlantic Monthly* (December), 61-87.

Jevons, W. Stanley (1965 [1871]): *The Theory of Political Economy*, 5.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley.

Keynes, John Maynard (1951): *Essays in Biography*. Nueva York: W.W. Norton.

— (1973 [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Klamer, Arjo y David Colander (1990): *The Making of an Economist.* Boulder, CO: Westview.

Knight, Frank H. (1959): «Review of Ricardian Economics.» *Southern Journal of Economics* 25: 3 (January), 363-65.

Koretz, Gene (2000): «Are Surpluses Hurting Savings?» *Business Week* (October 2), 40.

Leijonhufvud, Axel (1981): *Information and Coordination.* Nueva York: Oxford University Press.

List, Friedrich (1885 [1841]): *The National System of Political Economy*. Nueva York: Augustus M. Kelley.

Mayo, Elton (1945): *The Social Problems of an Industrial Civilization.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Palgrave, R.H. Inglis, ed. (1926 [1894]): *Palgrave's Dictionary of Political Economy.* Londres: Macmillan.

Ricardo, David (1876): *Works of David Ricardo.* Londres: John Murray.

— (1951): *On the Principles of Political Economy and Taxation,* ed. Piero Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press [trad. esp. *Principios de Economía Política y Tributación*, ed. Pirámide 2003].

— (1951-73): *The Works and Correspondence of David Ricardo,* vols. I-XI, ed. Piero Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1811): *The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Notes*. Londres: J. Murray.

Rothbard, Murray N. (1995): *Classical Economics.* Hants, UK: Edward Elgar [trad. esp. *Historia del pensamiento económico. Vol 1: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid 1999].

Samuelson, Paul A. (1960): «American Economics.» In *Postwar Economic Trends in the U.S.*, ed. Ralph E. Freeman. Nueva York: Harper.

— (1962): «Economists and the History of Ideas,» AEA Presidential Address. *American Economic Review* 52: 1 (March), 1-18.

Schumpeter, Joseph A. (1954): *History of Economic Analysis.* Nueva York: Oxford University Press [trad. esp. *Historia del Análisis Económico*, Ariel 1971].

Silberling, Norman J. (1924): «Ricardo and the Bullion Report.» *Quarterly Journal of Economics* (May), 397-439.

Smith, Adam (1965 [1776]): *The Wealth of Nations.* Nueva York: Modern Library.

Snooks, Graeme Donald (1993): *Economics Without Time.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Sraffa, Piero (1955): *The Works and Correspondence of David Ricardo: Biographical Miscellany*, vol. X. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1960): *Production of Commodities by Means of Commodities.* Cambridge: Cambridge University Press.

St. Clair, Oswald (1965): *A Key to Ricardo.* Nueva York: A.M. Kelley.

Stein, Herbert (1998): *What I Think.* Washington, DC: American Enterprise Institute.

Vivo, G. de (1987): «David Ricardo.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* vol. 4, 183-98. Londres: Macmillan.

Weisskopf, Walter A. (1955): *The Psychology of Economics.* Londres: Routledge.

Capítulo 5

John Stuart Mill y la búsqueda de la utopía socialista

> Personalmente estoy convencido de que la razón que condujo a muchos intelectuales al socialismo fue un hombre que es considerado un gran héroe del liberalismo clásico, John Stuart Mill.
>
> FRIEDRICH HAYEK (Boaz 1997: 50)

El año 1848 fue un tiempo de rebelión y protesta de las masas en la Europa continental. En aquel año Karl Marx y Friedrich Engels publicaron su revolucionario opúsculo, *El Manifiesto Comunista.* Un espectro estaba recorriendo toda Europa y no precisamente el del «comunismo», sino el de toda clase de «ismos», el «fourierismo», el «owenismo», el «saintsimonismo» y el «transcendentalismo». Todos ellos acabaron reunidos bajo una expresión nueva, el «socialismo». Había un «socialismo utópico», un «socialismo revolucionario» y un «nacionalsocialismo». Todos ellos derivaban o eran consecuencia de la rápida transformación que implicaba el paso de un mundo de economía rural a una economía industrializada.

La primera mitad del siglo XIX fue una era de descontento: la Revolución Industrial, las guerras napoleónicas, las revueltas democráticas en toda Europa. El modelo de crecimiento económico que había concebido Adam Smith no era una progresión en línea recta, sino una línea que experimentaba giros agudos y correcciones. Es más, el modelo idealístico de Smith estaba ya socavado por las descorazonadoras obras de Malthus y de Ricardo. La revuelta de las masas descontentas culminaba en 1848, otro de esos tiempos de crisis, como el de 1776. En 1848 tuvieron lugar revueltas populares violentas en Francia, Alemania, Austria e Italia.

♬ Selección musical para este capítulo: Camille Saint-Saëns, «Danza Macabra»

LA IMPORTANCIA DEL AÑO 1848

El año 1848 fue también importante para John Stuart Mill y su influencia en el mundo. En ese año se publicó su famoso libro de texto, *Principios de Economía Política,* que dominaría en todo el mundo occidental durante medio siglo, a través de 32 ediciones y hasta que apareció el libro de texto de Alfred Marshall en torno a 1890.

En el libro de texto de Stuart Mill fue donde se afirmaba sin ambages que las leyes que determinan la producción de las naciones estaban ya definitivamente establecidas por la ciencia económica, pero las leyes que distribuyen aquella producción eran variables y dependían de las instituciones: «La Distribución de la Riqueza es un tema exclusivo de las instituciones humanas. Ellas pueden poner a disposición de quienes quieran lo que les plazca y en los términos que sean» (Mill 1884 [1848]: 155). Y añadía: «Si tuviéramos que elegir entre el comunismo, con todos sus riesgos, y el estado actual de la sociedad, con todas sus injusticias y sufrimientos, todas las dificultades, grandes o pequeñas, que tuviéramos que soportar bajo el comunismo no pasarían de ser otra cosa que el polvo que queda sobre la balanza» (Mill 1884 [1848]: 159). Su libro de texto cuestionaba abiertamente la honestidad de la propiedad privada.

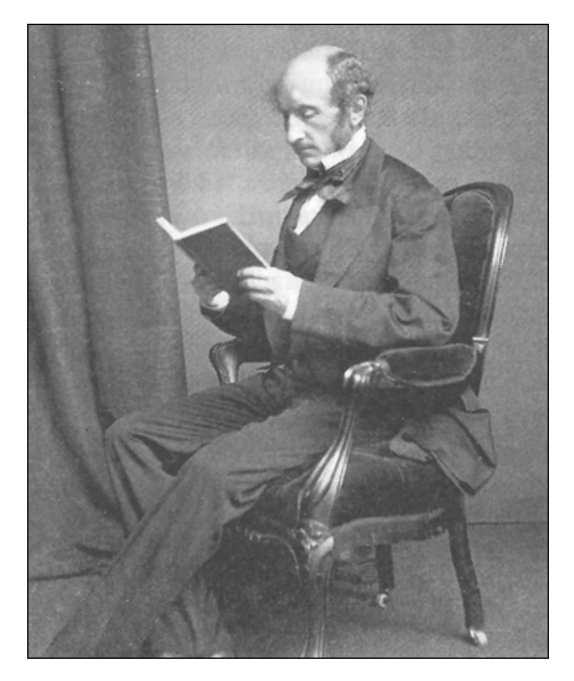
El libro de texto de Stuart Mill era una síntesis de la teoría económica ricardiana, un libro ricardiano de cabo a rabo que había aceptado su idea de que el objeto de la Economía Política era el análisis de la distribución de la renta y no el estudio de los factores que determinan su crecimiento.

EL ENIGMÁTICO STUART MILL PIERDE UNA GRAN OPORTUNIDAD

John Stuart Mill (1806-1873) fue un reflejo de sus tiempos, enigmático y perdido en una época convulsa. En muchos sentidos Mill era la encarnación del héroe de una tragedia griega, un protagonista frustrado que terminaba su carrera sumido en el infortunio y la desventura. Fue, sin duda, un gran intelectual, un liberal clásico y el principal de los últimos defensores de la Escuela de Economía Política Clásica ricardiana. Al igual que Ricardo, era un defensor de las libertades personales y en el campo de la teoría económica defendió vigorosamente la ley de los mercados de Say, que era el fundamento de lo que podríamos llamar la teoría macroeconómica clásica, y el papel moneda convertible en metal. Se oponía a la moralidad coercitiva, la intolerancia y la religión de Estado. Era abolicionista y apoyaba el derecho a votar de las mujeres, pero aquí terminaba todo y comenzaban sus incoherencias y contradicciones.

FOTOGRAFÍA 5.1

John Stuart Mill (1806-1873).
«Frío, desapasionado, sexualmente apático excesivamente apegado a su esposa, pedante y sin gracia alguna»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

Stuart Mill defendía la libertad de empresa pero insistía en que era un socialista. Coqueteó con el socialismo a lo largo de toda su carrera, estaba a favor del cambio revolucionario de la cultura «victoriana inglesa», condenaba el crecimiento excesivo de la población y defendía el enfoque ricardiano de la teoría económica que desvinculaba por completo los problemas de creación de riqueza y los de su distribución. Su admiración por el utilitarismo de Bentham le cegó del todo y le impulsó a defender la intervención del Gobierno en la economía. Veía con buenos ojos el establecimiento de impuestos elevados sobre las herencias y la nacionalización de la tierra, y cuestionaba la justicia de la propiedad privada. Y ésta es la razón por la que Hayek se refirió a la influencia que tuvo este gran héroe del liberalismo en la promoción de la causa socialista, una enorme contradicción.

STUART MILL CRECIÓ EN UN HOGAR SIN AMOR

La vida familiar de Mill tuvo mucha influencia en su carrera. Nacido en Londres en 1806, se crió bajo la disciplina de un padre ciertamente brillante pero demasiado autoritario, James Mill (1773-1836). Su padre era amigo íntimo de David Ricardo y de Jeremy Bentham y era un utilitario radical, enérgico pero seco e intransigente. Escribiendo acerca de su padre, dijo: «Sentía el mayor desprecio por cualquier clase de afectos o pasiones, en definitiva, una forma como otra de violencia». En un manuscrito preparatorio de su autobiografía, escribió: «Así pues, me he criado en ausencia del amor y bajo la presencia continua del miedo». La madre de Mill era una persona que no había recibido educación y carecía de opiniones o convicciones firmes. Él la hacía responsable de la frialdad y la irritabilidad de su padre, la despreciaba, le disgustaba y, de hecho, nunca la mencionó en su autobiografía.

GRIEGO A LOS TRES AÑOS, LATÍN A LOS OCHO, ECONOMÍA A LOS CATORCE Y UNA CRISIS NERVIOSA A LOS VEINTE

John Stuart Mill fue un niño precoz educado por su dominante padre que estaba decidido a llevar a cabo todo un experimento con el mayor de sus hijos (sus tres hermanas más pequeñas y sus cinco hermanos recibieron una educación completamente diferente). La suya se convirtió en la educación más famosa de todo el siglo XIX. John no asistió nunca a la escuela ni se graduó en universidad alguna. Se escolarizó por completo en su propia casa y bajo la dirección de su padre. Aprendió griego a los tres años y cuando tenía ocho ya estaba leyendo a Platón. Para entonces ya hablaba y escribía el latín, y a partir de entonces continuó aprendiendo con rapidez el cálculo, la geometría y la filosofía. Leyó los *Principios de Matemáticas* de Newton cuando tenía once años. En lugar de la religión su padre le enseñó los principios del utilitarismo de su amigo Bentham, cuyos escritos le convirtieron en un «filósofo radical».

En la adolescencia leyó a los economistas clásicos. Tras leer a Malthus, escribió algunos artículos anónimos defendiendo la contracepción artificial y fue arrestado por distribuir literatura sobre el control de la natalidad entre las chicas del servicio doméstico (Stafford 1998: 5). A la edad de catorce años leyó y releyó a Ricardo. Durante horas y horas, él y su padre pasearían debatiendo sobre los economistas clásicos. Su padre le envió a Francia, donde forjó ese amor que durante toda su vida profesó por la literatura francesa y el radicalismo político. Durante su juventud fue persona de

pocos amigos y nula afición a los deportes, hasta el punto de que llegó a escribir: «Nunca fui un muchacho» (Courtney 1889: 40). Sus contemporáneos caracterizaban a Mill como «frío, desapasionado, exageradamente intelectual, sexualmente apático, excesivamente apegado a su esposa, pedante y sin gracia alguna» (Stafford 1998: 23). Pero sería erróneo decir que no tenía aficiones ni amistades, como han llegado a afirmar algunos. Tocaba el piano, amaba la botánica, disfrutaba viajando por el extranjero y, salvo aquel periodo de su retiro entre 1840 y 1850, de manera especial por países que de alguna manera hacían experiencias socializadoras.

Su educación fue muy a menudo cruel y hasta inhumana. Un observador habló de los sopapos de su padre, los castigos sin comer y las largas horas de estudio (Stafford 1958: 44-45), y, claro está, Mill se vino abajo cuando tenía veinte años. Sin interés alguno por la vida, barajó la posibilidad de suicidarse. Consolado por la lectura de Wordsworth, se recuperó de su negro y desesperado estado aunque sufrió numerosas recaídas, entre ellas una a raíz de la muerte de su padre, en 1836.

Su padre y él estuvieron estrechamente ligados el uno al otro durante su vida. John trabajaba con su padre en la East India Company en una posición comparable a la de un Secretario de Estado, dada la posición que aquella compañía tenía en la India, entonces bajo dominio británico. Como nos dice el biógrafo William Stafford: «Ellos desempeñaron un papel importante en el gobierno de la India aunque nunca la visitaron, no hablaban su lengua y con toda probabilidad jamás conocieron o se encontraron con un indio» (1998: 4). John Stuart Mill practicaba un estilo de vida disciplinado, desayunaría un huevo cocido con un té y no tomaría nada más hasta el final del día. James, su padre, falleció de tuberculosis en 1836 y su muerte afectó tanto a su hijo que a partir de entonces desarrolló una especie de contracción nerviosa en su cara que conservó ya durante toda su vida.

MILL CONOCE A LA MUJER MÁS INFLUYENTE DE SU VIDA

El año 1830 constituye una especie de punto de inflexión en la vida privada de John Stuart Mill. En ese año conoce a Harriet Taylor, una unitaria radical,[1] llena de pasión intelectual y dogmatismo, y Mill se enamoró profundamente de ella. Desafortunadamente, ella estaba casada, y en la sociedad «victoriana» inglesa el

1. N. del T.: El unitarismo es una doctrina religiosa que, admitiendo en parte la revelación cristiana, no reconoce en Dios más que una sola persona.

Ilustración 5.1
Harriet Taylor (1807-1858). Llevó a Mill al socialismo



Retrato cortesía de F.A. Hayek.

tener una relación de amistad, de alguna intensidad, con la mujer de otro hombre, era algo que se consideraba poco respetable. Su marido, asombrosamente, se comportó de manera muy condescendiente con esta relación de su esposa y abrió su casa al filósofo. Llegó incluso a comprar una pequeña casa en el campo donde ella y Mill pasaban fines de semana juntos y pagó largas excursiones de los dos fuera de la ciudad. De acuerdo con la correspondencia de Taylor, los veinte años de estrecha relación que mantuvieron ambos fueron absolutamente platónicos y no hubo entre ellos relaciones sexuales de ningún tipo. Cuando su marido falleció, Mill y Harriet simplemente se casaron en 1851. Si los más sibilinos ponían alguna objeción a su matrimonio, Mill se limitaba a romper toda clase de relaciones con ellos. Sólo visitó a su madre una vez antes de que muriese de cáncer en 1854, si bien algunos años antes se había reconciliado con su familia.

Los Mill eran una pareja de inseparables. Y John reconocía la enorme influencia que Harriet ejercía sobre él, especialmente en lo que hace a su inclinación por el socialismo. Naturalmente, no todos están de acuerdo acerca del elevado aprecio de Mill por su esposa. Carlyle pensaba de ella que era una mujer «que carecía de talento y que se pasaba la velada preguntando, una y otra vez, sobre cuestiones estúpidas, con aquellos ojos oscuros que centelleaban, sin decir nada, mientras él discurseaba en lo que concierne a toda clase de cuestiones importantes» (Stafford 1998: 21). Ella le cuidó con cariño cuando contrajo la tuberculosis a comienzos de la década de 1850. Harriet enfermó también, y pensando que morirían, aquel año, viajaron juntos a Italia, Sicilia y Grecia (1854-55). Milagrosamente, los dos acabaron recuperándose.

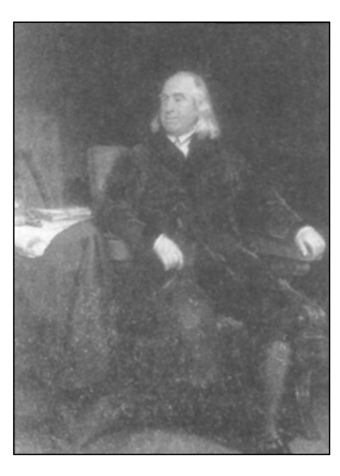
A raíz de su recuperación, Mill y su esposa adoptaron un aire cada vez más elitista y muy poseídos de su posición social. Cuando viajaban fuera, Mill tenía por costumbre clasificar a la gente que conocía de acuerdo con su inteligencia, su lengua y sus ideas políticas, y nunca encontraba a nadie que pudiera equipararse a él ni a su mujer.

EL UTILITARISMO Y EL EXTRAÑO CASO DE JEREMY BENTHAM

> ¡Cuán desilusionantes son los frutos, ahora que los padecemos, de la ingeniosa idea de reducir el análisis económico a la aplicación matemática del cálculo hedonista de Bentham!.
>
> JOHN MAYNARD KEYNES (1951: 155)

Los Mill (padre e hijo) fueron grandes admiradores y seguidores de su viejo amigo y mentor Jeremy Bentham (1748-1832), el autor del utilitarismo social. El más joven de los Mill estaba tan enamorado que fundó la Sociedad Utilitaria de Londres. ¿Quién era Bentham y por qué su filosofía era tan seductora?

ILUSTRACIÓN 5.2
Jeremy Bentham (1748-1832). ¿Un legado de los regímenes totalitarios?



Cortesía de Hulton-Getty-Archives.

Jeremy Bentham era de una generación anterior a la de James Mill; hijo de un abogado, había nacido en Londres en1748. El patrimonio que había heredado le permitió dedicar su vida al derecho, la legislación y la reforma penal, y autoproclamarse filósofo.

Bentham era lo bastante mayor para conocer a Adam Smith y de hecho le envió una carta en marzo de 1787, reprendiéndole por haber defendido las Leyes de Usura en *La Riqueza de las Naciones.* «La usura, si tiene que ser un delito, es un delito cometido con consentimiento». Más tarde publicó la carta en la segunda edición de su *Defensa de la Usura* (1790). Ésta es seguramente una de las mayores ironías que registra la historia de la Ciencia Económica: el intervencionista utilitario dando lecciones al «gurú» de la economía de mercado sobre las virtudes del mercado libre (Adam Smith 1987: 386-404).

Bentham introdujo la idea del utilitarismo en su *Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (1782), declarando: «La Naturaleza ha colocado a los humanos bajo el dominio de dos soberanas, la fatiga y la satisfacción... Su único fin es buscar la satisfacción y evitar la fatiga o el dolor» (1789: 11). En la mente de Bentham, la batalla de la vida no se libra entre el bien y el mal o entre la razón y la pasión, sino entre la satisfacción y el dolor o la fatiga. Él puede haber descubierto esta forma de hedonismo psicológico como resultado de sus viajes a Europa.

(continúa)

Más adelante, Bentham percibió que la relación entre el placer y la fatiga necesitaba ser cuantificada; esto es a lo que él llamaba el «cálculo de la contribución al bienestar». Él fue bastante lejos en su intento de medir los grados de satisfacción y de fatiga, llegando a definir una unidad a la que llamó «utils». Estas unidades de satisfacción o de fatiga se comparaban entre sí, en una especie de lo que hoy podíamos llamar el particular análisis de costes y beneficios de Bentham. Un proyecto nunca debe ser emprendido a menos que los beneficios excedan a los costes.

El «utilitarismo» de Bentham se ha considerado como un «punto de inflexión» en el pensamiento económico moderno en apoyo del individualismo extremo. Según este punto de vista, la comunidad es un ente ficticio, no hay nada detrás de «la suma de los intereses de los distintos miembros que la componen» (Bell 1996 [1976]: xii). Sin embargo, como veremos más adelante, Bentham abandonó esta metodología individualista.

En primer lugar la reforma democrática

Además de su desarrollo de la dicotomía satisfacción-fatiga, Bentham escribió sobre la necesidad de la reforma legislativa. El objetivo de una sociedad, sostenía, debería ser el logro del «principio del máximo bienestar», «el máximo bienestar para el mayor número de personas». Él identificaba el total de utilidad social igual a la suma de todos los actos. El bien común podía ser maximizado.

El principio de «máximo bienestar» de Bentham fue inmediatamente interpretado como un llamamiento a la reforma democrática y el sufragio universal. Todas las personas son igualmente útiles. En el sistema de Bentham las aristocracias no tenían derecho alguno que las situase por encima. Bentham defendía que Gran Bretaña debía renunciar a sus colonias y garantizar su independencia (Mill exceptuaba a la India).

Las inclinaciones democráticas de Bentham le hicieron promover un trato más humanitario para con los criminales, la reducción de los delitos capitales y la creación de la primera fuerza de policía metropolitana. Estaba a favor de leyes contra el maltrato de los animales, hasta el punto de prohibir la pesca deportiva.

Entonces entraba en escena el autoritarismo utilitario

No obstante, en la mente de Bentham no había mucho que decir acerca de los derechos de las personas. Lo que la nación exige era abandonar el «laissez faire» (el principio de no intervención gubernamental) si al hacerlo quedaba garantizada la satisfacción máxima

(continúa)

para la mayoría de los ciudadanos. Los radicales de Bentham adoraban al Dios de la utilidad mayoritaria, no la mano invisible.

Es más, Bentham aplicaba la ley de los rendimientos decrecientes a la utilidad, afirmando que un chelín extra de renta aporta menos utilidad a un hombre rico que a otro pobre. La teoría de Bentham sobre la utilidad marginal decreciente de la renta dio pie al supuesto subyacente en las propuestas para el establecimiento de un impuesto progresivo sobre la renta y otros programas o esquemas de redistribución.

Sin una ley que defienda los derechos individuales a la renta, a la propiedad privada y a la vida misma, el mundo de Bentham podía transformarse con facilidad en la tiranía de la mayoría o, lo que es peor, en el totalitarismo estalinista, en el que el «dictador» determina lo mejor para la mayoría. Si la mayoría está a favor del establecimiento de impuestos más elevados a los ricos, se hace de ese modo. Si la mayoría odia a los judíos, a los negros o a los cristianos, así son las cosas. ¡Es la voluntad del pueblo! Si los derechos y los intereses de una minoría son pisoteados, no importa, mientras los intereses de la mayoría queden satisfechos. Contemporáneos de Bentham, como Carlyle o Dickens, consideraban al «utilitarismo» de Bentham como «cruel, despiadado, mecánico, reaccionario, impío y despreciable» (Stafford 1998: 13). Richard Posner añade más: «Muchas de las propuestas radicales de Bentham... prefiguraron el asalto totalitario del lenguaje por Newspeak, Hitler y la prensa soviética» (1983: 40).

Las casas a la vista

De hecho, Bentham creó un verdadero monstruo totalitario cuando defendió la construcción de una serie de casas en las que todo está a la vista; se construirían «casas de la industria, del trabajo, de los pobres, de manufacturas, de enfermos mentales, lazaretos, hospitales, escuelas», y las llamó *Panopticons,* una palabra griega que significa «todo a la vista», donde esperaba poder albergar a las cuatro quintas partes de la población británica y, naturalmente, supervisar todo lo que en aquella sociedad ideal se llevara a cabo, y él, Bentham, esperaba convertirse en el *Gran Supervisor* que nos espiara a todos en las escuelas, las factorías o las prisiones, todo a la vista en su sociedad ideal (Rothbard 1995: 62-64).

De esta manera, al final, Jeremy Bentham daba la vuelta a todo el círculo, desde su defensa del «laissez faire» hasta su intercesión en favor de un Gran Hermano. Mill, el autor del ensayo *Sobre la Libertad,* no debería haber sido tan simple a la hora de asignar un papel en esta representación a su héroe.

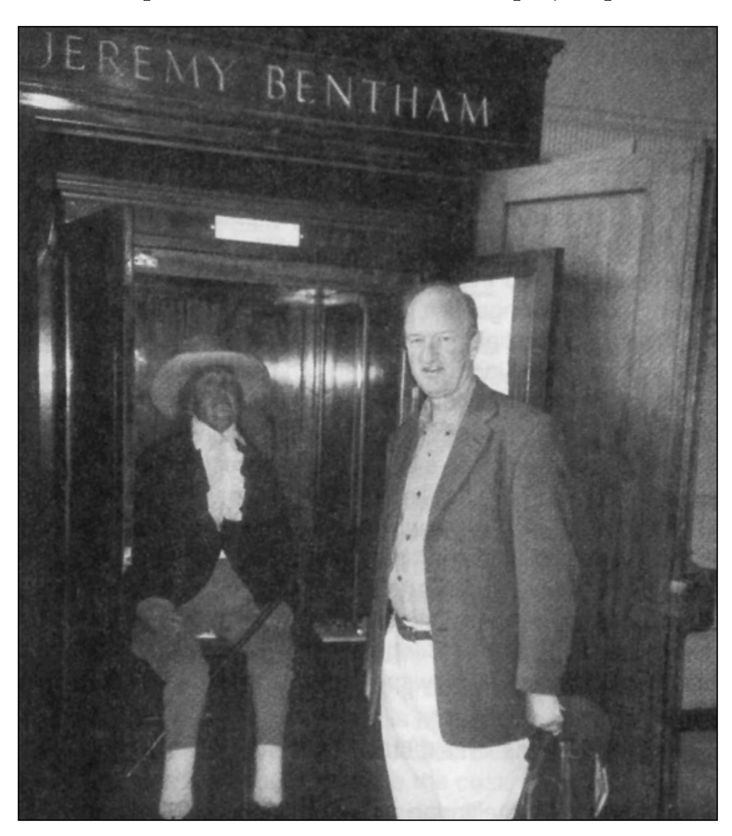
(continúa)

¡El inmortal Bentham, en exposición permanente!

Bentham no sólo buscaba ser el *Gran Supervisor,* sino que también deseaba que no se le olvidara jamás. Su testamento contenía una exigencia inusual. A su muerte iba a convertirse en el gran benefactor del University College de Londres a condición de que su cadáver fuera preservado y paseado en una silla de ruedas durante las reuniones anuales que celebrasen sus discípulos. Hoy día su mausoleo volante está a la vista de todo el que quiera visitarlo en la Universidad de Londres.

Fotografía 5.2

El autor ante el cuerpo momificado de Jeremy Bentham
«Cruel, despiadado, mecánico, reaccionario, impío y despreciable»



EL MOTIVO DE MI EXISTENCIA SE HA ROTO

La proeza final de Mill fue la redacción de su ensayo *Sobre la Libertad,* en el que trabajó junto a su esposa. Fue tan cuidadosamente elaborado, escribió Mill, que «no he hecho ninguna alteración ni se le ha añadido nada, y nunca lo haré» (1982: xi). Él *dedicó* el ensayo a Harriet, que murió trágicamente de tuberculosis en 1858, un año antes de la publicación. Mill escribió entonces un panegírico algo extravagante de su mujer, «un ser sin igual entre los humanos a los que he conocido o acerca de los cuales he leído...» (Stafford 1998: 10), y en su honor mandó erigir una costosa y hermosa tumba para ella en Aviñón que visitaba diariamente.

Su hijastra, Helen Taylor, se convirtió entonces en su compañía constante y habitual, y esto le sirvió de un gran consuelo. Mill había publicado poco durante los últimos diez años, pero desde que murió su esposa escribió constantemente y sus libros se publicaban en ediciones populares baratas y, en ocasiones, para que así fuera, solía prescindir de sus derechos de autor. Fue elegido miembro liberal del Parlamento de Westminster de 1865 a 1868 y allí se opuso a la esclavitud en América e hizo campaña a favor del voto femenino. Recibió amenazas de muerte tras defender la pena de muerte para el gobernador Edward Eyre, que había reprimido brutalmente la rebelión negra de Jamaica (sobre las ideas de Mill respecto al racismo, consúltese lo dicho sobre Thomas Carlyle en el capítulo 3).

En 1862 publicó *El Sometimiento de las Mujeres* y en 1873 murió de una fiebre con inflamación de la piel, a los 67 años, y fue enterrado cerca de Harriet. Inmediatamente después de su muerte, Helen publicó su *Autobiografía* y poco después sus *Capítulos sobre el Socialismo.* Sus *Obras Completas* (en 32 volúmenes) se publicaron entre 1963 y 1994, editadas por J.M. Robson.

MILL ESCRIBE UN CLÁSICO LIBERTARIO

Mill hizo tres contribuciones fundamentales. La primera de ellas, en el campo de la libertad personal y los derechos individuales, está contenida en su breve ensayo *Sobre la Libertad,* que es considerado un clásico en filosofía, «la más elocuente, sencilla, importante e influyente declaración de la individualidad humana» (Collini en Mill 1989 [1859]: vii).

Sin embargo, los defensores del liberalismo económico se sentirán defraudados si esperan de Mill un ataque al intervencionismo del Estado. *Sobre la libertad* es más

una protesta contra el moralismo coactivo que contra el Gobierno, muy influida por su larga y —para algunos patrones sociales— «deshonrosa» relación con una mujer casada como Harriet Taylor. Su tema principal tenía que ser, claro está, el rechazo de las actitudes «victorianas»: la intolerancia, la virtud en sí misma, la suave armonía del calvinismo, el puritanismo, la rigidez del cristianismo. Mill denunciaba el prejuicio, la costumbre y la uniformidad de pensamiento.

Por otra parte, Mill estaba a favor de la tolerancia, el escepticismo y la libertad de pensamiento. Hablaba a favor del voto femenino y del derecho de las mujeres a participar en vida pública, desempeñar cargos y seguir toda clase de carreras profesionales. Defendía la libertad de pensamiento y el individualismo hasta el punto de aceptar la conducta excéntrica. Sus contemporáneos, en su mayoría, fueron hostiles al mensaje de Mill y lo consideraron un ataque a la cristiandad y una apología del divorcio, pero en nuestros días los libertarios lo considerarían un mensaje muy aceptable.

Este ensayo clásico de Mill no aborda el problema de la política y la intervención de los gobiernos, aunque él se oponía a las leyes puritanas del Domingo y a diferentes clases de prohibiciones. En general, su filosofía era liberal: cada uno puede hacer lo que le plazca siempre que no perjudique a otros.

MILL, UN RICARDIANO CABAL QUE APOYÓ LA LEY DE SAY

Mill siguió en todo las líneas y los pasos que le marcaba la teoría económica de Ricardo y que, como vimos en el capítulo anterior, tenía cosas muy positivas y otras enormemente negativas. Era positiva en la medida en que, por lo regular, apoyaba el sistema de libertad natural de Adam Smith y la ley de los mercados de Say. En 1829-1830 escribió sus *Ensayos sobre algunas cuestiones no resueltas de la Economía Política,* y entre esos ensayos se encuentra uno titulado «De la Influencia del Consumo sobre la Producción» (1874: 47-74). Él llamaba doctrina «perniciosa» y «un absurdo patente» a aquella teoría que sostiene que es la *demanda* de bienes la que determina su oferta o producción, una especie de sociedad de consumo protokeynesiana. Él manifestaba que «el consumo nunca necesita ser estimulado» (pp. 47-48), y añadía:

> La persona que ahorra su renta no es menos consumidora que la que se la gasta, simplemente consume de forma distinta, proporcionando alimentos y vestidos para que los trabajadores los consuman o las herramientas, materiales, etc., que éstos utilizan en su

> trabajo. Así pues, el consumo en todo caso tiene lugar y alcanza la cuantía máxima que la producción admite en cualquiera de sus dos formas, la reproductiva y la improductiva, con la única diferencia de que la primera añade a la riqueza nacional y la segunda resta. Lo que se consume por mero disfrute desaparece, lo que se consume para producir de nuevo deja mercancías de igual valor, aparte, por lo regular, del beneficio añadido.

Con respecto a los esfuerzos del Gobierno para estimular de manera artificial la demanda de bienes, Mill escribió: «El efecto habitual de los intentos, por parte del Gobierno, de estimular el consumo es sencillamente impedir el ahorro; es decir, propiciar un consumo improductivo a costa del reproductivo y disminuir la riqueza nacional por los mismos medios que estaban intentando incrementarla» (1874: 48-49).

Todo esto era Say desde el principio hasta el fin. No resulta, pues, sorprendente que cuando Mill escribió su libro de texto excluyera cualquier discusión sobre la insuficiencia de la demanda y se centrara por completo en la producción y su distribución. Mill, al igual que Ricardo, se oponía al papel moneda inconvertible en metal.

Pero, claro está, la teoría económica de Mill seguía también paso a paso todo lo que de negativo tenía la de David Ricardo, y en especial su teoría de la distribución de la renta: los salarios y los beneficios del capital variaban en proporción inversa entre ellos: si los salarios subían, los beneficios del capital descendían, o viceversa, los precios de los bienes venían determinados por los costes laborales y a largo plazo los salarios acababan descendiendo al nivel que exigía la mera subsistencia de los trabajadores. Mill adoptaría también la doctrina sobre la renta de la tierra de Ricardo, que, como una renta inmerecida y no ganada, podía ser objeto de confiscación sin trastorno alguno. De acuerdo con ello, defendió la nacionalización de la tierra cuando trabajó en la East India Company. Es más, respecto al derecho de propiedad en términos generales, Mill estaba a favor de la confiscación completa de la tierra y la propiedad en el caso de las personas que morían sin herederos. Por añadidura, de acuerdo con Mill, no había justificación alguna para detentar la propiedad de la tierra sin darle una utilización y con el único objeto de especular sobre su precio, un tema defendido por Henry George: «Cuando la tierra no se cultiva no cabe dar razón alguna que justifique su propiedad privada» (Mill 1884 [1848]: 173).

MILL FAVORECE LA REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y EL PATRIMONIO

Por último, Mill siguió, como decimos, a Ricardo en separar del todo los principios que regulan la producción de bienes y los que la distribuyen. La más famosa de sus afirmaciones en este sentido procede del párrafo primero del Libro II de sus *Principios,* que se ocupa de la distribución y que dice así:

> 'Las leyes y condiciones que rigen la producción de la riqueza participan del carácter de las leyes físicas. No hay en ellas nada de discrecional o arbitrario'. Pero la distribución ya es otra cosa: 'No resulta así con la Distribución de la Riqueza. Éste es un tema exclusivo de las instituciones humanas. Con las cosas una vez producidas, la humanidad, ya sea de manera individual o colectiva, puede hacer con ellas lo que le plazca. Puede ponerlas a disposición de quienes quiera y en las condiciones que se le antojen. La Distribución de la Riqueza depende de las leyes y costumbres de la sociedad' (Mill 1884: 155).

Según Hayek, fue esta reflexión la que llevó a los intelectuales a apoyar toda clase de ataques a la propiedad y la riqueza, así como todos los grandes planes para establecer impuestos e incluso auténticas confiscaciones con el objeto de redistribuir la renta y la riqueza, pensando, conforme a esa reflexión de Mill, que esa clase de esquemas radicales pueden ser llevados a la práctica sin estrangular el crecimiento de la economía.

Como recogíamos al inicio del capítulo, «personalmente [Hayek] estoy convencido de que la razón que condujo a muchos intelectuales al socialismo fue un hombre que es considerado un gran héroe del liberalismo clásico, John Stuart Mill» (Boaz 1997: 50).

Mill influyó decisivamente en muchos intelectuales, desde H.G. Wells hasta el matrimonio Webb, que encaminaron su pensamiento hacia el socialismo. Tan es así que William Harcourt, ministro de Hacienda, pudo decir en 1894: «Todos nosotros somos ahora socialistas» (Stafford 1998: 18). Sería años más tarde cuando los economistas, educados ya en las técnicas del análisis marginal, podrían hacer frente a los redistribuidores, argumentando que los principios económicos que regulan la distribución de la renta y la riqueza no son independientes de los que regulan la producción. De acuerdo con la revolución marginalista, los que producen bienes y servicios son retribuidos conforme a los frutos de su trabajo, basado en el producto marginal descontado. Así pues, las medidas de redistribución que propugnaban los socialistas afectan realmente a la actividad económica. Como decía Hayek, «si nosotros hiciéramos con la producción todo aquello que se nos antojara, las gentes no volverían a producir aquellas cosas» (Boaz 1997: 50).

¿Se consideraba Friedrich von Hayek la reencarnación de Mill?

Friedrich von Hayek, Premio Nobel de Economía en 1974, entre el final de los años cuarenta y los comienzos de la década de los cincuenta del siglo XX, mostró un gran interés por la figura de John Stuart Mill. En 1951 publicó un ensayo titulado *John Stuart Mill y Harriet Taylor. Su amistad y posterior matrimonio.* Estaba interesado por la intensa historia de amor entre Mill y la señora Taylor y sobre todo se preguntaba de qué manera aquella relación podía haber influido en su pensamiento y especialmente en la redacción de su obra magna, los *Principios de Economía* (1848).

El propio Hayek, en los años cuarenta, llevó a cabo una reordenación de su vida amorosa. Él se había casado con su esposa Helen en los años veinte y habían tenido dos hijos. Cuando Hayek enseñaba en la London School of Economics, las peleas entre los dos eran frecuentes y conocidas. Al término de la II Guerra Mundial, Hayek regresó a Viena y se enamoró de Helene Bitterlich, una sobrina suya con la que había tenido una relación anterior. Helene había estado casada antes pero en este momento ya no lo estaba y Hayek decidió al instante pedir el divorcio de su primera mujer, pero ésta se opuso y las cosas se complicaron. Como resultado de este asunto, Hayek perdió a la mayoría de los amigos que tenía en la London School of Economics, y sobre todo la de su antiguo protector, Lionel Robbins, director del Departamento de Economía, que no se reconcilió con Hayek durante décadas a causa de este amargo divorcio. Hayek se acogió a las permisivas leyes sobre el divorcio que regían en el estado de Arkansas y enseñó un año, 1950, en aquella Universidad, se casó con Helene y vivió en los Estados Unidos, Alemania y los Alpes Austriacos hasta su muerte, en 1992.

Pero aquí no acaba nuestra historieta. En efecto, en 1954 Hayek solicitó una beca de la Fundación Guggenheim para investigar acerca del viaje que hicieron Mill y su esposa a través de Italia y Grecia exactamente hacía cien años. El 15 de enero de 1855, Mill estaba sobre las escalinatas del antiguo Foro de Roma y allí fue donde «pensó que la mejor cosa que podía hacer en aquel momento era escribir y publicar un volumen sobre la libertad» (Hayek 1994: 30). Hayek estuvo en Roma cien años después y, como le sucedió a Mill, allí fue donde surgió la idea de escribir y publicar su obra *Los Fundamentos de la Libertad,* que apareció en 1960 (cien años después del conocido ensayo de Mill).

A pesar de estas coincidencias, incluida la ayuda que prestó a Michael St. John Packe para escribir una biografía completa de John Stuart Mill, Hayek escribió algunos años después que Mill «nunca le había atraído de manera especial» (1994: 128), algo que no deja de ser extraño.

EL COQUETEO DE MILL CON EL SOCIALISMO

En su introducción a la teoría de la distribución, Mill iniciaba al instante la discusión sobre las virtudes del socialismo. En verdad, Mill alimentaba varias reservas acerca del capitalismo y consideraba que la propiedad privada no es siempre justa o no se posee como es debido. Él describía tres clases de socialismo:

1. *El socialismo utópico:* comunidades de cooperación como las ideadas por Robert Owen, Saint-Simon o Fourier (véase p. 189).
2. *El socialismo revolucionario:* grupos radicales, incluidos los comunistas, que buscan ocupar el poder político por la fuerza, nacionalizar la industria y abolir la propiedad privada (véase cap. 6).
3. *El socialismo estatista:* grupos que defienden la regulación burocrática y el control de la industria y los medios de producción, la distribución y el intercambio, como harían más adelante la Sociedad Fabiana y el Partido Laborista británico.[2]

Mill era crítico con las formas de socialismo revolucionario y estatista, pero expresa una considerable simpatía hacia las comunidades utópicas de cooperación que conservaban un elevado grado de libertad y voluntariedad o ausencia de coacción y violencia. Ésta era la clase de socialismo con la que él se identificaba plenamente. Por lo tanto, se puede decir que Mill se situaba en una fase «de aquella cuesta hacia abajo que nos llevaba desde el centrismo conservador de David Hume al socialismo fabiano y el colectivismo de Beatrice Webb» (Stafford 1998: 19).

2. N. del T.: El autor utiliza la expresión *socialismo fascista*, que puede inducir a error; por ello nos permitimos aclarar lo siguiente: la palabra italiana *Fascio* no se utilizó hasta después de la I Guerra Mundial, y se puede decir con seguridad que Mill no la utilizó. Pero los fascistas, fieros enemigos del comunismo, defendían el control de los medios de producción y la nacionalización de la banca, que es a lo que el autor llama socialismo fascista. Aunque esas propuestas fueran defendidas también por el Partido Laborista británico, entiendo que sus miembros podían sentirse incómodos al ser calificados de fascistas. Sin duda, el autor ha querido englobar aquí a todos aquellos que tienen una fe exagerada en las virtudes del Estado.

Los reformadores cristianos y los socialistas utópicos

> Pero si usted hubiera estado conmigo en *Utopía* y visto por sí mismo como yo lo vi... sería usted el primero en admitir que no había visto nunca un país tan bien organizado.
>
> Rafael, en la obra *Utopía,* de Sir Tomás Moro (1965 [1516]: 67)

Mill y otros reformadores sociales a menudo han soñado en una *utopía* como la comunidad ideal de Sir Tomás Moro, donde no había pobres, ni mendigos, ni se necesitaban abogados, ni tampoco había guerras. En *Utopía* cada ciudadano podía conseguir cualquier cosa que deseara «sin pagar nada», trabajar seis horas al día y tener las tardes libres para pasear, leer o escuchar música. Los niños recibirían una excelente educación gratuita y los hospitales estarían tan bien gestionados que, «en la práctica, la gente se encontraría en ellos tan bien como en su propia casa» (Moro 1965: 81).

La primera mitad del siglo XIX estuvo plagada de reformadores que buscaban esa clase de vida realmente idílica. Socialistas utópicos (el término socialista se utilizó por primera vez en Inglaterra a finales de la década de 1820 y en Francia a comienzos de la siguiente) surgieron por toda Europa y América, creando comunidades que rebosaban optimismo y con denominaciones que así lo hacían ver, como la Nueva Armonía, Tiempos Modernos... Todas ellas compartían objetivos como: a) abolir la propiedad privada y la competencia; b) tratar a todos como iguales; c) vivir en comunidad. Se esperaba que todos los miembros de esas comunidades trabajaran duro en el puesto que les era asignado y participaran por igual en los frutos del trabajo. «A cada uno según su capacidad y conforme a sus necesidades», era el lema popular. Otros reformadores sociales iban todavía más lejos y proponían, por ejemplo, la abolición del matrimonio y del dinero. Veamos a continuación unos cuantos ejemplos destacados.

Las falanges francesas

El pensamiento utópico fue muy destacado en la mente de los escritores franceses tanto antes como después de la famosa Revolución Francesa de 1789. Pero los franceses estuvieron muy divididos entre la escuela del «laissez faire» (Montesquieu, Quesnay, Condorcet, Say, Bastiat) y los socialistas utópicos (Saint-Simon, Charles Fourier, Sismonde de Sismondi y Pierre-Joseph Proudhon). De hecho, el socialismo fue en muchos sentidos una idea francesa. Exactamente igual que Malthus y Ricardo terminaron socavando la

(continúa)

idea principal del que fuera su inspirador, Adam Smith, los socialistas franceses hicieron otro tanto con Say y Bastiat).

Los más destacados entre los socialistas franceses fueron el conde Henri de Rouvroy de Saint-Simon (1760-1825) y François Marie Charles Fourier (1772-1837). Saint-Simon, que luchó en la guerra revolucionaria de América, advertía que la nueva sociedad industrial era gravemente injusta porque la *clase ociosa* se hacía con una participación desproporcionada de la riqueza creada. Sus seguidores exigían la abolición de la propiedad privada.

Fourier, aunque excéntrico, era más sistemático y organizado que Saint-Simon y estaba a favor de la organización de la sociedad en lo que llamaba «falansterios», edificios que había ideado para que sirviesen de alojamiento a sus falanges de personas que lo compartían todo y eran dirigidos desde un órgano central. La idea de Fourier se puso en práctica en numerosos lugares de todo el mundo (Falange Trumbrull de Ohio, Tiempos Modernos en Nueva York, Brook Farm en Massachusetts, por referirnos a los de Estados Unidos), pero ninguno consiguió arraigar.

ROBERT OWEN Y LA NUEVA ARMONÍA

ILUSTRACIÓN 5.3
Robert Owen (1771-1858)



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

Robert Owen (1771-1858) fue un muchacho galés admirable que se convirtió en flamante empresario de la industria textil del algodón. Se hizo famoso tras adquirir una serie de fábricas textiles en la pequeña aldea de Lanark, cerca de Glasgow (Escocia), a la que convirtió en un paraíso, con sencillas y graciosas casas para los trabajadores, con jornada de sólo diez horas de trabajo, sin niños trabajando, una escuela para ellos y ningún castigo corporal. Su loable objetivo era hacer que el pobre fuera productivo por su propio interés. Utilizaba los beneficios conseguidos para mejorar las condiciones de trabajo y de vida de sus operarios.

Su nueva forma de gestionar el negocio, su «capitalismo compasivo», que pagaba generosamente a sus trabajadores, suscitó enorme interés y cientos de observadores de todo el mundo llegaron a Lanark para admirar su éxito. Él era partidario decidido del cambio

(continúa)

social y defendió el establecimiento de «aldeas de cooperación» por toda Gran Bretaña, la promulgación de leyes laborales en favor de los niños y una jornada de trabajo de diez horas. Fue, de este modo, un gran defensor de los sindicatos de trabajadores y de empresarios, así como de las cooperativas de consumo.

Su éxito en el Nuevo Lanark estaba basado en principios justos, pero, como muchos reformadores sociales, fue demasiado lejos cuando, impulsado por su éxito inicial, estableció una sociedad utópica a la que llamó Nueva Armonía en Indiana. El antiguo capitalista se convirtió en el nuevo socialista y Nueva Armonía se constituyó oficialmente el 4 de julio de 1826; entonces Owen pronunció su propia declaración de independencia de «la propiedad privada, la religión irracional y el matrimonio». En sólo dos años el experimento acabó en un estruendoso fracaso y se fue a pique, consecuencia del fraude, la falta de planes y de dinero. Owen perdió las cuatro quintas partes de su fortuna y se pasó el resto de su vida escribiendo panfletos y dedicándose al espiritismo.

George Ripley y su *Brook Farm*

George Ripley (1802-80), crítico literario y transcendentalista, dirigía su *Brook Farm,* cerca de Boston, en 1841. La aldea se componía de unos veinte socios que habían constituido una sociedad por acciones en la que cada uno tenía un voto. Nathaniel W. Hawthorne y otros famosos escritores fueron a visitarla. Todos los socios recibían los mismos salarios, ocupaban las mismas habitaciones y tenían mesas de trabajo iguales para todos. Profesores y estudiantes se configuraron todos «libres e iguales». *Brook Farm* se disolvió en 1847, abrumada por el peso de unas deudas crecientes.

El experimento de los peregrinos con el comunismo

Muchos grupos cristianos practicaron el llamado comunismo cristiano, incluidos los peregrinos que llegaron a Plymouth en 1620, que decidieron crear una sociedad comunal basada en el Nuevo Testamento cristiano, en la que «todos los bienes se tenían en común» (Actos 2: 44-45). Sin embargo, el gobernador, William Bradford, informó que el proyecto fracasó miserablemente y «alimentó mucha confusión y descontento, y demoró mucho el empleo». Bradford, entonces, abandonó el plan inicial y asignó a cada familia una parcela de tierra, procedimiento que demostró ser mucho más eficaz «porque esto hizo que todos trabajaran con ahínco y que se plantara mucho más maíz del que se hubiera plantado de la otra forma» (Bradford 1948: 160-162).

(continúa)

LOS MORMONES Y EL ORDEN MANCOMUNAL

Cuando Joseph Smith fundó la Iglesia Mormona, en la década de 1830, los grupos protestantes de la zona no supieron prestar atención a las lecciones que se desprendían de las experiencias de los Padres Peregrinos que crearon las sociedades utópicas de «bienes en común». Pero Joseph Smith se oponía a esta clase de prácticas «porque ofrecen enormes oportunidades a la avaricia y la indolencia, y animan al corrupto a devorar al inocente, el virtuoso y el honesto» (1972: 144). En su lugar, los mormones crearon el «Orden Mancomunal», que pedía a sus miembros consagrar voluntariamente sus propiedades y riquezas ofreciéndolas a la Iglesia y recibiendo a cambio una especie de «apoderamiento» o la propiedad suficiente para el mantenimiento de su familia y las necesidades de sus negocios. Este «apoderamiento» se convertía al fin en la propiedad privada del miembro y éste podía gestionarlo e incluso venderlo como cosa propia que era. Así pues, las aldeas utópicas mormonas conservaban la institución de la propiedad privada.

Sin embargo, cuando los mormones huyeron de las Montañas Rocosas a finales de la década de 1840, a raíz del martirio de Joseph Smith, su nuevo dirigente, Brigham Young, estableció nuevas Órdenes Mancomunales sin propiedad privada. La mayoría de ellas duraron sólo unos pocos años y al final todas acabaron en una desbandada.

LOS «KIBBUTZ» DE ISRAEL

Hoy día existen pocas sociedades comunales y las que hay tienden a ser pequeños grupos muy cerrados. Las organizaciones comunales de mayor duración son los «kibbutz» de Israel que existen desde los comienzos del siglo XX. En la década de 1980 existían alrededor de 250 grupos, pero su número ha ido descendiendo con fuerza recientemente. Un «kibbutz» típico tiene alrededor de 300 miembros que viven juntos y utilizan la propiedad común, pero la titularidad de la propiedad es del «kibbutz». Sus miembros tienen asignado un trabajo regular y diario, pero a cambio no reciben salarios, sino bienes y servicios. En la mayoría de estas comunidades los adultos y los niños viven separados.

Algunas de estas comunidades han sido muy rentables, vendiendo sus productos fuera de la comunidad, pero en la década de los noventa entraron en una clara decadencia y están experimentado problemas muy serios, entre los que se incluyen la acumulación de grandes deudas, conflictos laborales y un paulatino descenso de población joven que prefieren otras formas de vida, fuera de esas comunidades, donde encuentran mejores oportunidades.

(continúa)

Ezra Dalomi escribió en 1999: «El final está cerca. El próximo año el movimiento de los *kibbutz* celebrará su noventa aniversario, pero probablemente no llegará a los cien... No tiene fuerza. Quince años de crisis, de dar largas a los problemas, tienen que tener su efecto... No queda gas, hemos gastado la energía. El vehículo continuará caminando sin rumbo, lentamente, hasta que acabe de pararse del todo» (Dalomi 1999: 25).

Hoy día todo ha cambiado. Sólo el 38 por ciento de los trabajadores de los *kibbutz* son miembros de los mismos y una buena parte son palestinos a sueldo. Muchas de las personas que viven en ellos trabajan fuera, y un porcentaje de sus ganancias deben devolverlo al colectivo.

¿Por qué fracasan las comunas utópicas?

La historia de las sociedades utópicas ha sido larga en lo que hace al espíritu que las anima, pero breve por lo que hace a su éxito. La ciencia económica explica la razón de ello: en un entorno donde los recursos son *escasos* y las necesidades *ilimitadas,* la competencia es inevitable. Las instituciones apropiadas para gestionar este problema tienen que ofrecer *incentivos* que estimulen la expansión de los recursos que son escasos y desalienten las demandas o exigencias que en teoría son ilimitadas. Los derechos de propiedad sobre las cosas y los precios que se forman en los mercados ofrecen la clase de incentivos apropiados para hacer frente al conflicto recursos escasos/necesidades ilimitadas.

Los sistemas socialistas y colectivistas o comunales eliminan la propiedad privada y los precios de mercado, y con ese entramado no pueden resolver este natural conflicto. En principio, el lema «de cada uno según sus capacidades y a cada uno según sus necesidades» está cargado de buenas intenciones pero es sencillamente utópico, no puede funcionar y no ha funcionado porque carece de los incentivos necesarios para la solución del conflicto planteado. Las sociedades socialistas que han partido de aquel principio bienintencionado pero antieconómico en esencia lo que han hecho ha sido adoptar una especie de sistema fiscal con un tipo marginal de impuestos del cien por cien, y con un gravamen de esta amplitud es difícil mantener una sociedad en pie y próspera; sencillamente, la pretensión es utópica.

Tomás Moro, en su famosa *Utopía,* advertía de los inconvenientes: «No creo que jamás se pueda llegar a conseguir un nivel de vida razonable bajo un sistema comunista. Siempre se producirán déficit porque nadie trabajará lo suficiente. En ausencia de la motivación del beneficio, todos se mostrarán perezosos y dejarán que sean los demás los que hagan el trabajo. Entonces, cuando las cosas escaseen, el resultado será una serie de asesinatos y motines, puesto que nadie tendrá procedimiento legal alguno para proteger los productos de su propio trabajo. En especial, en una sociedad sin clases no habrá respeto alguno por la autoridad y no veo cómo podría haberlo» (Moro 1965: 67). En conclusión, se puede decir, sin temor a errar, que en este mundo no hay lugar para la «utopía».

RESUMEN

John Stuart Mill anhelaba la felicidad de la aldea comunitaria voluntaria, pero esta clase de comunidades han adolecido siempre de un defecto y es que ninguna de ellas ha durado mucho tiempo. La Nueva Armonía, los Nuevos Tiempos, el Orden Unitario, la Sociedad Nueva, son todos ellos nombres excelsos, pero todos han terminado desintegrándose como resultado de la pobreza, las deudas o el fraude.

No mucho después de la época en la que vivió Mill, apareció dibujada en el horizonte una forma de socialismo de la especie revolucionaria que Mill había identificado. Si no se podía persuadir a los ciudadanos para que cooperasen, entonces deberían ser obligados a obedecer por la fuerza del puño de hierro y de las bayonetas. Paso a paso, los ojos de los reformadores sociales se fueron volviendo hacia el modelo de la autoridad única, que es el que nos corresponde analizar en el capítulo siguiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bell, Daniel (1996 [1976]): *The Cultural Contradictions of Capitalism,* 2.ª ed. Nueva York: Basic Books.

Bentham, Jeremy (1789): *Introduction to the Principles of Morals and Legislation.* Londres: T. Payne and Son.

Boaz, David (1997): *Libertarianism: A Primer*. Nueva York: Free Press.

Bradford, William (1948): *History of Plymouth*. Nueva York: Walter J. Black.

Courtney, W.L. (1889): *Life of John Stuart Mill*. Londres: Walter Scott.

Dalomi, Ezra (1999): «It's a Waste of Time, Chaverim.» *Kibbutz Trends* 33 (Spring), 25-29.

Hayek, Friedrich A. (1951): *John Stuart Mill and Harriet Taylor*. Chicago: University of Chicago Press.

— (1960): *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Los fundamentos de la libertad*, 8.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2008].

— (1994): *Hayek on Hayek*. Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Hayek sobre Hayek. Un diálogo autobiográfico*, Unión Editorial, Madrid 2010].

Keynes, John Maynard (1951): *Essays in Persuasion*. Nueva York: W.W. Norton.

Marx, Karl y Friedrich Engels (1964 [1848]): *The Communist Manifesto*. Nueva York: Monthly Review Press.

Mill, John Stuart (1874 [1844]): *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy,* 2.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley.

— (1884 [1848]): *Principles of Political Economy*, ed. J. Laurence Laughlin. Nueva York: D. Appleton [trad. esp. *Principio de Economía Política*, F.C.E. México 1951].

— (1989 [1859]): *On Liberty and Other Writings*. Introduction by Stefan Collini. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1989 [1873]): *Autobiography*. Nueva York: Penguin.

— (1989): *Selections: On Liberty, the Subjection of Women, and Chapters on Socialism,* ed. Stefan Collini. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1961): *The Early Draft of John Stuart Mill's Autobiography*, ed. J. Stillinger. Champaign: University of Illinois Press.

More, Sir Thomas (1965 [1516]): *Utopia*. Londres: Penguin.

Posner, Richard A. (1983): *The Economics of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Rothbard, Murray N. (1995): *Classical Economics*. Hants, UK: Edward Elgar.

Smith, Adam (1987): *Correspondence of Adam Smith*. Oxford: Oxford University Press.

Smith, Joseph (1972): *Teachings of the Prophet Joseph Smith*. Salt Lake City: Deseret.

Stafford, William (1998): *John Stuart Mill*. Londres: Macmillan.

Capítulo 6

La locura de Karl Marx hunde la economía en una nueva era de ignorancia

¡Jenny! ¡Si podemos fundir juntas nuestras almas, entonces, con desprecio, arrojaré mi guante a la cara del mundo y pasaré de un salto por encima de los restos del naufragio de un creador!.

KARL MARX a su novia (Wilson 1940: 116)

Karl [Marx] está poseído de un genio demoníaco destinado a transformar el mundo entero.

SAUL K. PADOVER (1798: 1)

Si la obra de Adam Smith es el Génesis del análisis económico moderno, la de Karl Marx es el Éxodo. Si el filósofo escocés es el gran creador de un sistema de libertad natural, el revolucionario alemán es su gran destructor.[1]

---

1. Después de escribir esta frase descubrí que el marxista John E. Roemer dijo prácticamente lo mismo. Según él, la diferencia principal entre Smith y Marx es la siguiente: para Smith la persona persiguiendo su propio interés nos llevaría a un resultado que acabaría beneficiando a todos, pero para Marx esto conduciría a la anarquía, la crisis y la desaparición del sistema de propiedad privada... Smith nos habla de una «mano invisible» que guía a las personas que actúan conforme a sus intereses para que, a pesar de su falta de interés por el resultado final, éste sea socialmente óptimo. Para el marxismo, el «puño de hierro» de la competencia libre pulveriza a los trabajadores y los sitúa peor de lo que estarían en un sistema de propiedad pública.

♬ Selección musical para este capítulo: Gustav Holst, «Marte, el que trae la Guerra», de *Los Planetas*

Durante más de un siglo, el filósofo alemán ha servido de inspiración a todos los trabajadores e intelectuales que rompían sus vínculos con el capitalismo del mercado, en todos los horrores cometidos en su nombre. Malthus y Ricardo pueden haber plantado las semillas de la disensión, pero fue Karl Marx (1818-1883) quien quebró los vínculos del capitalismo e hizo pedazos los fundamentos del sistema de libertad natural de Adam Smith. Ya nunca más el sistema comercial sería contemplado como «inofensivo» (Montesquieu), «mutuamente beneficioso» (Smith) o «armónico por naturaleza» (Say y Bastiat). Ahora, con Marx en la escena, el sistema era descrito como «alienante», «explotador» y «autodestructivo».

FOTOGRAFÍA 6.1
Karl Marx como editor jefe (1818-1883).
«El que llega con prisa, impetuoso y salvaje»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

La huella que ha dejado ha sido indeleble y es una prueba evidente de la existencia en él de una mente brillante cuando no perturbada. Que Marx fue un genio es algo que no está en disputa: era doctor en filosofía griega, hablaba correctamente alemán, francés e inglés, podía conversar con conocimientos suficientes de ciencia, literatura, arte y filosofía, y al fin escribió un libro clásico que creó un modelo de pensamiento nuevo y eficaz. Carecía de importancia el que no pudiera manejar un talonario de cheques o desempeñar un trabajo ordinario. Un biógrafo no marxista lo calificó de «altanero, instruido y extraordinariamente dotado» (Padover 1978: xvi), y Martin Bronfrenbrenner consideraba a Marx «el científico social más grande de todos los tiempos» (1967: 624).[2]

MARX Y EL COMUNISMO

No obstante, como Caín en la Biblia, la historia maldecirá el nombre de Marx y lo asociará siempre con el lado oscuro del comunismo. La historia de Lenin, Stalin, Mao y Pol Pot y los millones de seres que murieron y sufrieron bajo sus regímenes políticos se cierne como un espectro sobre la figura de Karl Marx. Sus apologistas dicen que Marx no puede ser considerado culpable de las atrocidades de sus seguidores comunistas e incluso afirman que Marx hubiera sido el primero en ser ejecutado o enviado a un Gulag. Tal vez, porque, en efecto, él se opuso con vehemencia, durante toda su carrera, a la censura de la prensa. No obstante, las preguntas surgen inmediatas. ¿Cabría explicar una revolución y represión tan violenta como aquéllas sin Marx? De otra parte, ¿acaso no apoyaba Marx un reino del terror sobre la «burguesía»? Un crítico mordaz lo expresó de la forma siguiente: «En nombre del progreso humano, Marx ha causado probablemente más muerte, miseria, degradación y desesperación que cualquier otro hombre que haya vivido» (Downs 1983: 299).

MARX ENGENDRA EL FANATISMO JUVENIL

Entre las escuelas de pensamiento ningún otro economista, y mejor podíamos decir ningún otro filósofo, engendra tanta pasión y fervor religioso como Marx. Ante todo Marx fue mucho más un visionario y un ídolo revolucionario que un economista.

2. Personalmente creo que este honor lo merece mejor el sociólogo alemán Max Weber (véase el capítulo 10).

Al leer *El Manifiesto Comunista,* escrito ya hace más de ciento cincuenta años, uno no puede dejar de percibir la pasión, el estilo punzante y la asombrosa simplicidad de las palabras de Marx y de Engels (1964 [1848]).

Sus seguidores jóvenes se convertían en auténticos creyentes y, por lo regular, costaba años conseguir que se liberasen de esta especie de adicción a la fe marxista. Esto fue lo que le sucedió a Robert Heilbroner, Mark Blaug, Whittaker Chambers y David Horowitz. Yo mismo fui testigo de esto entre mis estudiantes del Rollins College, diez años después del colapso del comunismo y el marxismo en la Unión Soviética, cuando supuestamente el marxismo estaba muerto. En mi clase, donde pasábamos revista a la obra de los grandes economistas, exigiendo a los alumnos la lectura de un escrito de alguno de ellos, uno de mis alumnos eligió *El Manifiesto Comunista.* Después de leerlo se acercó a mí emocionado y exclamó: «Esto es fantástico, tengo que hacer mi dictamen sobre esta obra», y me mostró una copia del texto plagada de anotaciones. Estaba como iluminado y en otro mundo. En mis lecciones hice todo lo que estaba a mi alcance para argumentar en contra de las tesis marxistas, pero todo era inútil porque me encontraba ante un converso.[3]

Es muy fácil comprender por qué un joven revolucionario podía verse dominado por aquellas inolvidables líneas del polémico *Manifiesto Comunista:*

> «Un espectro se cierne sobre toda Europa: el espectro del comunismo... Hasta ahora la historia de la sociedad existente es la historia de las luchas entre las clases... La burguesía ha destrozado y hecho pedazos sin piedad el conjunto de ataduras feudales que sometían al hombre a sus "señores naturales" y no ha dejado otro nexo entre un hombre y otro que el desnudo egoísmo del cruel pago en metálico... Envuelto en ilusiones políticas y religiosas, la explotación brutal, descarada, directa y vergonzante ha sustituido todo... Dejad que los gobernantes tiemblen ante la revolución comunista. Los proletarios no tienen nada que perder salvo sus cadenas. Ellos tienen un mundo que conquistar. ¡TRABAJADORES DE TODOS LOS PAÍSES, UNÍOS!» (1964 [1848]: 62).

Marshall Berman, que fue marxista durante mucho tiempo y ahora reside en Nueva York, nos cuenta que cuando era joven dio con otro libro de Marx, *Los Manuscritos Filosóficos y Económicos,* de 1844, que le produjo la misma clase de

3. N. del T.: Schumpeter, en su relato sobre Marx de su obra *Diez Grandes Economistas,* hace esta misma observación: el marxismo, más que una teoría económica, es un dogma de fe, y sus creyentes no argumentan.

entusiasmo fanático que generan los demás: «De repente estaba sudando, derritiéndome, quitándome la ropa y haciendo jirones mis ropas, sacudido por sensaciones de calor y frío que no estaban provocadas por la lectura de la revista *Playboy* o por haber negociado mi primer penique en la Bolsa, sino ¡por haber leído a Marx!» (Berman 1999: 7).

Y es que en muchos sentidos el marxismo se ha convertido casi en una religión, con consignas, símbolos, banderas rojas, himnos, reuniones de camaradas, apóstoles, mártires, Biblia y verdades definitivas. «Marx poseía la seguridad de un profeta que ha hablado con Dios... Era un poeta, profeta y moralista que hablaba como si fuera un filósofo y un economista. Su doctrina no estaba diseñada para ser contrastada con la realidad, sino para ser recibida como una verdad ético-religiosa... Marx había venido para conducir al Pueblo Elegido hacia la Nueva Jerusalén... El hacerse marxista o comunista es como enamorarse, un compromiso esencialmente emocional» (Wesson 1976: 29-30, 158).

LAS CONTRIBUCIONES DE MARX A LA ECONOMÍA

Son muy pocos los economistas que entran a debatir cuestiones de otras disciplinas, pero Karl Marx escribió sobre casi todo, tenemos Marx el filósofo, Marx el historiador, Marx el científico político, Marx el sociólogo, Marx el crítico literario. Todavía la compilación de las obras completas de Marx y Engels no ha sido terminada. Los comentarios sobre Marx y los temas que se relacionan con él son tantos que narrarlos todos ocuparía volúmenes y más volúmenes. (En Internet, Amazon.com clasifica más de 4.000 entradas sobre Marx y el comunismo, e inmediatamente detrás le siguen las que se ocupan de Jesús y el cristianismo). Aquí nos ocuparemos exclusivamente de sus aportaciones a la Economía, e incluso así, el Marx economista no es, ni mucho menos, un tema sencillo.

Marx fue probablemente el primer economista en crear su propia escuela con una metodología y un lenguaje también propios, y esto lo hizo en su obra magna *El capital* (1867), donde oponía su sistema al de todos aquellos que, como Adam Smith, J.B. Say o David Ricardo, proponían la no intervención de los gobiernos en los asuntos cuya resolución estaba encomendada a los mercados. Fue Marx precisamente el que denominó escuela del «laissez-faire» a todos los economistas que le habían precedido o eran contemporáneos y que, por lo regular, son conocidos como integrantes de la «escuela clásica».

Al desarrollar su propio enfoque de la Economía Política, Marx creó también una terminología propia: «plusvalía», «reproducción», «burguesía» y «proletariado», «materialismo histórico», «economía vulgar», «capitalismo monopolista», y así sucesivamente. Hoy día no hay un modelo macro de la Economía universalmente aceptado como lo pueda haber en la Física o en las Matemáticas, existen sólo escuelas de pensamiento enfrentadas.

SU EDUCACIÓN INICIAL: LAS CONTRADICCIONES INTERNAS DE MARX

¿Quién fue este filósofo alemán, el hombre capaz de suscitar aquella pasión y devoción por un modelo de sociedad económica que desafiaría el modelo clásico de Adam Smith?

Karl Heinrich Marx nació el 5 de mayo de 1818 en una elegante casa de la ciudad de Tréveris, la más antigua de Alemania, en la Prusia renana. Desde la cuna a la tumba, la vida de Marx estuvo repleta de contradicciones. Arremetió contra la burguesía, a pesar de haberse criado en una familia esencialmente burguesa. Vivió sus años de adulto en medio de una pobreza rayana en la desesperación, a pesar de haber nacido en una familia acomodada. Exaltó la tecnología del capitalismo y sus avances materiales, pero maldijo la sociedad capitalista. Compadeció profundamente al trabajador, pero jamás desempeñó oficio de manera permanente ni visitó fábrica alguna durante su vida adulta. Su madre se lamentaba: «¡Ah, si Karl, en lugar de escribir sobre el capital, hubiera reunido alguno!» (Padover 1978: 344).

Marx insultaba a sus contrarios con epítetos anti-semíticos, a pesar de que era judío por parte de padre y madre (véase p. 204). Amaba a sus hijos y, sin embargo, los vio morir prematuramente de malnutrición o enfermedad o los condujo al suicidio. Marx protestaba de los males que acarreaba la explotación de los humanos en el seno del sistema capitalista y, sin embargo, según uno de sus biógrafos, «explotó a cuantos tuvo a su alrededor —a su esposa, sus hijos, su amante y sus amigos— con una crueldad terrible porque era calculada y deliberada» (Payne 1968: 12). Paul Samuelson añade: «Marx fue un padre y un esposo benévolo pero con más púas que un higo chumbo, rudo y engreído» (Samuelson 1967: 616). En definitiva, Marx bramaba acerca de las contradicciones internas del sistema capitalista, pero él mismo estuvo acosado constantemente por disensiones interiores.

LA FE CRISTIANA DE MARX

Lo más sorprendente, y a un tiempo irónico, es que Karl Marx, que está considerado como uno de los enemigos más rencorosos de la religión, fue educado como cristiano aunque muchos de sus antepasados fueron rabinos.

Su padre, Heinrich Marx, tuvo que remontar obstáculos casi insuperables para llegar a ser un abogado judío bien considerado, y cuando se vio enfrentado a una ley prusiana que prohibía el ejercicio de la abogacía a los judíos, abandonó la fe de sus mayores y se hizo luterano. Su madre, Henrietta Pressborch, que era hija de un rabino, también encontró ventajoso convertirse a la fe cristiana.

Marx, el hijo mayor de los que sobrevivieron en una familia de nueve hijos, fue bautizado cristiano y escribió varios ensayos sobre la vida cristiana mientras cursó sus estudios de enseñanza media. Uno de esos ensayos se titulaba «La Auténtica Unión con Cristo» y nos hablaba de la alienación y el temor a ser rechazado por Dios. Él estaba magnetizado por el relato de aquel paraíso apacible del Génesis y la llegada de una Apocalipsis terrorífica en la revelación del Evangelio de San Juan. Más tarde, estos dos libros de la Biblia son los que le ayudarían a formular sus tesis sobre la alienación, la lucha de clases, la revolución que destruiría la sociedad burguesa y las maravillas de la paz y la prosperidad de la sociedad sin clases y sin Estado. Su visión de la victoria del proletariado puede derivar de su educación inicial en el mesianismo cristiano. Él fue el primero y el más destacado comunista milenarista.

Muchos de los dogmas de Marx no son originales, proceden de la Biblia, y los retorció y alteró para acomodarlos a sus objetivos. Como señala su biógrafo Robert Payne: «Cuando se revolvió contra el cristianismo, imprimió a sus ideas de justicia social la misma pasión por la expiación de nuestros pecados y el mismo horror de la alienación» (1968: 42).

MARX SE CONVIERTE EN UN RADICAL

La fe cristiana de Marx se vio enfrentada a serias dificultades nada más iniciar sus estudios superiores en la Universidad de Bonn, donde Marx, como otros muchos estudiantes, pasaba más tiempo bebiendo y de parranda que estudiando. Amontonaba facturas, se incorporó a un grupo revolucionario secreto y fue herido en un duelo. Más adelante fue arrestado por ir armado y entró en prisión como cualquier otro maleante. Su padre, no obstante, alimentaba la esperanza de que en algún momento su hijo

mayor enmendara su conducta y con este objeto lo trasladó a la renovada Universidad de Berlín, donde pasó los cinco años siguientes. Pero su estilo de vida indisciplinado prosiguió. Leía con voracidad y hacía una vida bohemia. Imaginaba ser un poeta y tradujo obras del griego, al tiempo que llenaba los libros que leía con notas de oscuras tragedias y poesías románticas. Fue entonces cuando Marx se incorporó a una pequeña sociedad secreta de jóvenes radicales hegelianos llamada el Club del Doctor.

Marx, ¿un judío antisemita?

El judío deviene intolerable.

Karl Marx, *Sobre la cuestión judía*

Marx ha sido acusado de ser un judío que se odiaba como tal, nacido de padres judíos pero antisemita durante toda su vida. En un ensayo publicado en 1843 y titulado *Sobre la cuestión judía*, Marx expresaba sentimientos anti-judíos que eran comunes en la Europa de su tiempo. Su lenguaje era vengativo: «¿En qué consiste la cultura universal del judío? *Schacher* (regateo). ¿En qué consiste su dios universal? ¡Dinero!... El dinero es el celoso dios de Israel, ante el que ningún otro dios puede existir. El dinero reduce a la nada al resto de los dioses de la especie humana y los convierte en mercancías... Lo que contiene la religión judía de manera abstracta es desprecio por la teoría, el arte, la historia» (Padover 1978: 169).

La denigración racial de Marx nunca disminuyó en su severidad. Nunca se retractó de su difamación de 1843. «Todo lo contrario», escribió su biógrafo Saul Padover, «conservó una hostilidad hacia ellos toda su vida... Sus cartas están repletas de observaciones, caricaturas y epítetos anti-judíos: "la nariz judía de Levi", "usureros", "niño judío", "judío negro"... etc. Por razones que tal vez explica el concepto alemán *Selbsthass* (odio a sí mismo), la inquina de Marx hacia los judíos fue una llaga que ni el paso del tiempo ni la experiencia consiguieron erradicar nunca de su alma» (Padover 1978: 171).

En defensa de Marx

Destacados marxistas, sin embargo, han negado el antisemitismo de Marx.

El *Diccionario de Pensamiento Marxista* dice: «Aunque sabemos que Marx no fue contrario a la utilización de expresiones groseras y ofensivas sobre los judíos, no hay fundamento para considerarle antisemita» (Bottomore 1991: 275). Gareth Stedman Jones escribe: «El antisemitismo atribuido a Marx... no se puede entender salvo en el contexto de su aversión a todas las formas de particularismo nacional o étnico» (Blumenberg 1998 [1962]: x).

Los estudiantes lo describieron como persona de una mente brillante pero despiadada y cruel, mirando desafiante con sus grandes ojos oscuros. Su barba negra y espesa cabellera, su voz aguda y su temperamento violento le mantenían siempre firme haciendo frente a quienes lo desafiaban. Era tan excepcionalmente moreno que en su familia le llamaban «el moro». Durante sus años de colegio fue descrito pintorescamente en un poema.

> ¿Quién entra apresurado, salvaje e impetuoso—
> Oscuro hombre de Trier, ardiendo de furia?
> No camina, sino que sobre su presa se abalanza,
> En frenesí de desgarrar, como quien salta para asir
> Vastos espacios en el cielo y arrastrarlos hacia la tierra,
> Estirando sus anchos brazos hacia el firmamento.
> Con su puño maligno cerrado, ruge sin cesar
> Como si diez mil demonios le jalaran los cabellos.

Ilustración 6.1
G.W.F. Hegel (1770-1831).
Un ritmo recurrente
de destrucción y recreación



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

LA INFLUENCIA DE LOS FILÓSOFOS RADICALES ALEMANES

Dos filósofos radicales tuvieron una enorme influencia en Marx durante estos años y después: G.W. Hegel (1770-1831) y su contemporáneo Ludwig Feuerbach (1804-1872). A partir de Hegel, Marx desarrolló su «materialismo dialéctico», la idea de que todo el progreso alcanzado por la humanidad lo ha sido a través del conflicto. Del libro de Feuerbach *La Esencia del Cristianismo* (1841) extrajo Marx su visión mítica de la religión y su rechazo del cristianismo. ¡Dios no creó al hombre, el hombre creó a Dios! Engels describió el impacto liberador del libro de Feuerbach con las siguientes palabras:

> «De golpe... volvió a sentar el materialismo en su trono... El hechizo se rompió... El entusiasmo fue universal: De momento todos somos seguidores de Feuerbach» (Padover 1978: 136).

Los versos satánicos de Karl Marx

Todo lo que existe merece la destrucción.

MEPHISTOPHELES, en el *Fausto* de Goethe

Uno de los aspectos obsesivos de la vida de Marx fue su fascinación por el *Fausto* de Goethe, la historia de un joven que en su lucha entre el bien y el mal hace un pacto con el diablo. Fausto, por medio de Mefistófeles, entrega su alma a cambio de una vida de placer que acaba dándole el derecho a controlar el mundo mediante el trabajo en masa organizado. El *Fausto* de Goethe fue la biblia de Marx durante toda su vida. Aprendió de memoria todos los discursos de Mefistófeles y podía recitar a sus hijos largos pasajes de ellos (amaba también a Shakespeare, al que citaba con regularidad).

Cuando era estudiante de la Universidad de Berlín, en 1837, Marx escribió unos versos románticos dedicados a su amada Jenny von Westphalen. Uno de esos poemas, «Der Spieler», fue publicado en una revista literaria alemana, *Ateneo,* en 1841 (lo reproduce Payne 1971: 59). El poema describe a un violinista que posee los poderes infernales. El intérprete, ya sea Lucifer o Mefistófeles, dice con osadía:

Mira, mi espada teñida de oscura sangre se
Clavará implacablemente en tu alma.
Dios no conoce ni honra al arte.
Humos infernales suben y llenan la mente.

Hasta que enloquezca y mi corazón cambie por completo.
Mira esta espada–el Príncipe de las Tinieblas me la ha vendido.
Para mí, él marca el compás y da las señales.
Y con más audacia cada vez, toca la danza de la muerte.

Marx escribe una tragedia griega

El pacto con el diablo era el tema central de *Oulanem,* una obra de teatro en verso que Marx escribió en 1839. Completó sólo el primer acto, que revela ya caracteres violentos y disparatados. El personaje principal, Oulanem, es un anagrama de Manuel, Enmanuel o Dios (Payne 1971: 57-97). En un soliloquio como el de Hamlet, Oulaneum se pregunta si tiene que destruir el mundo. Comienza así:

(continúa)

¡En ruina! ¡En ruina! ¡Mi tiempo del todo se ha acabado!
El reloj se ha detenido, la minúscula casa se ha desmoronado,
Pronto abrazaré contra mi pecho a la eternidad, y pronto
Aullaré ante la humanidad temibles maldiciones.

Y termina:

Y estamos encadenados, quebrantados, vacíos, asustados,
Eternamente encadenados a esta roca de mármol del Ser
Encadenados, eternamente encadenados, eternamente.
Y los mundos nos arrastran consigo en sus órbitas,
Aullando sus canciones de muerte, y nosotros—
Somos los imitadores de un helado Dios.

Marx y el suicidio

La fijación obsesiva de Marx con la conducta autodestructiva prevaleció a lo largo de toda su vida, e incluso compuso y publicó un libro sobre el suicidio mientras estaba viviendo en su exilio en Bélgica, en 1835. Marx tradujo la obra de Jacques Peuchet, detallando explicaciones de cuatro suicidios, tres de ellos de mujeres jóvenes. El centro de atención era el sistema industrial, que estimularía el comportamiento suicida (Plaut y Anderson 1999).

Sus padres estaban preocupados y cansados de su dispendioso hijo, que quería convertirse en crítico y escritor en lugar de abogado. Una de las cosas más tristes de la historia del pensamiento económico es la muy a menudo agria correspondencia entre Marx y sus padres. Su padre, Heinrich, era el clásico liberal que defendía la cultura burguesa, por tanto, cabe imaginar la desesperación que sentiría con el proceder de su hijo mayor. Sus cartas acusaban a Karl de comportarse como «un bárbaro zarrapastroso, antisocial, mezquino, hermano indiferente, amante egoísta y estudiante irresponsable, derrochador y atolondrado», acusaciones precisas que acuciaron a Marx durante toda su vida adulta. En una ocasión Heinrich Marx exclamó: «Dios nos ayude, entrometiéndose en toda clase de ciencias y causando estupor y confusión, generando estupor con una simple lámpara de aceite, barbarie en su forma de vestir y con el pelo sin peinar» (Padover 1978: 106-107). En otra carta

acusaba a su hijo de estar poseído de un «espíritu demoníaco» que «aparta de su corazón los sentimientos más nobles» (Berman 1999: 25). Esta carta de su padre no sería la única en la que Karl fuera acusado de estar poseído por el demonio.

MARX CONTRAE MATRIMONIO Y SE TRASLADA A PARÍS

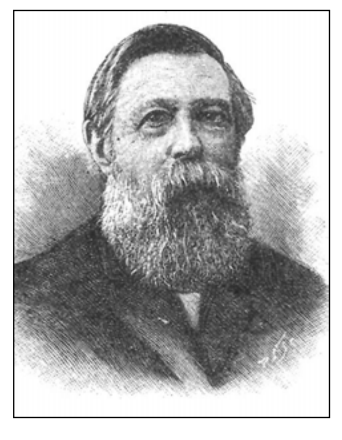
Finalmente, Marx dejó Berlín alegando que la administración y la dirección de la Universidad habían sido copadas por los anti-hegelianos. Temiendo que su tesis doctoral sobre la filosofía griega fuera rechazada, la presentó en la Universidad de Jena, que la aceptó sin ningún requerimiento de presencia. En 1842 trabajó durante un breve periodo de tiempo como editor de un periódico alemán defendiendo con valentía la *libertad de expresión,* pero dimitió cuando la censura hizo imposible para él continuar.

En 1843, Marx se casó con su joven amante y vecina, Jenny von Westphalen, saltándose las objeciones a la boda de las dos familias. Jenny, cuatro años mayor que él, era hija del barón Johann Ludwig von Westphalen, un rico aristócrata que representaba al gobierno de Prusia en el consejo municipal de la ciudad. Después de la muerte del barón, el matrimonio Marx vivió a expensas de la generosidad de la baronesa. Jenny estaba dedicada en cuerpo y alma a Karl y sus ideas revolucionarias. Fue un matrimonio inseparable en la pobreza, la enfermedad y la ruina. Su amor fue profundo y duradero, aunque no sin amarguras y dificultades. Intercambiaron numerosas cartas de amor y tuvieron seis hijos, si bien sólo sobrevivieron dos hijas.

No había pasado un año de su matrimonio cuando los nuevos esposos se trasladaron a París, donde Marx se convirtió en editor de una revista mensual alemana. Jenny y él amaban París y la cultura francesa, pero Marx no mostró interés alguno en asociarse con Bastiat y los intelectuales que integraban la escuela liberal francesa. Más adelante calificaría a Bastiat de «superficial» apologista de la «economía vulgar», la economía ordinaria que hasta los menos instruidos conocen (Padover 1978: 369), y se alineó con los socialistas franceses radicales, como Pierre Proudhon y Louis Blanc. Estaba sumergido en un océano de libros y a menudo pasaba tres y cuatro días casi sin dormir (Padover 1978: 189). A la vista de la lucha de clases que allí pudo ver de primera mano, escribió con elocuencia sobre la alienación y el sufrimiento de los trabajadores bajo el sistema capitalista. Una compilación de los numerosos artículos escritos entonces se publicó luego, en 1933, bajo el título de *Manuscritos Económicos y Filosóficos de 1844.*

MARX CONOCE A ENGELS Y CAMBIA LA HISTORIA

Ilustración 6.2
Friedrich Engels (1820-1895).
«*À la guerre comme à la guerre*; no prometemos ni libertad ni democracia».
(Lenin 1970, vol. ix: 242)



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

Fue en París donde Marx conoció al que sería su compañero de armas de toda su vida, Friedrich Engels (1820-1895). Sus contemporáneos lo consideraron un hombre alto aunque medía sólo un metro con sesenta y ocho centímetros, era de cabello rubio y aspecto claramente teutónico, con ojos azules. Engels tenía un auténtico ojo clínico para el detalle. Juntos, Marx y Engels comenzaron a trabajar en un libro que atacaba a sus rivales socialistas. Sería ésta una colaboración estrecha que duraría cuarenta años, hasta la muerte de Marx, en 1883.

Engels, hijo de un rico industrial alemán, odiaba a su tiránico padre y a su «aburrido, sucio y abominable» negocio, a pesar de que el propio Engels consiguió el éxito financiero al frente de una industria textil en Manchester, sin que existan pruebas de que su gestión mejorase la condición de sus trabajadores. Engels era tan fascinante como Marx: un caricaturista de talento, un experto en la historia militar y un maestro en casi dos docenas de idiomas, como nos recordaba cuando, entusiasmado, decía que podía trabajar en veinte lenguas. Era también un notorio afeminado.

La influencia de Engels sobre Marx era doble. De una parte, sus enormes recursos financieros le permitieron mantener a Marx durante décadas. De otra, fue Engels quien supo dirigir el pensamiento de Marx hacia el campo de la Economía Política. La propia obra de Engels, *Las Condiciones de la Clase Trabajadora en Inglaterra en 1844,* tuvo un profundo impacto sobre Marx, y fue Engels quien hizo de Marx un revolucionario comunista, y aunque él figuró como coautor de *El Manifiesto Comunista* de 1848, en todo lo demás estuvo siempre a la sombra del gran filósofo Marx.

Engels sobrevivió a Marx una década, relacionándose con revolucionarios, editando y publicando los libros de Marx y manteniendo viva la llama marxista.

EL MAYOR CRÍTICO DEL MUNDO

La naturaleza rencorosa de Marx y el estilo propio de Engels se ven con claridad en el título de su primera colaboración, *Crítica de la Crítica Escrupulosa* (cuando se estaba imprimiendo el libro se le añadió un título más atractivo, *La Sagrada Familia*). Este énfasis en la crítica capciosa reflejaba la agria hostilidad y la ardiente cólera de Marx contra sus enemigos: «Amenazaba a todo el que osara oponerse a sus ideas» (Barzun 1958 [1941]: 173). Él fue el iniciador de las «purgas de partido» que una generación después llevarían a su perfección Lenin y Stalin (Wesson 1976: 34). En 1847, respondiendo al libro de su colega socialista Proudhon, *La Filosofía de la Pobreza,* Marx escribió una crítica cáustica que tituló *La Pobreza de la Filosofía.* Si el *Guinness* hubiera hecho una clasificación de los críticos de todo lo habido y por haber, entonces Marx se hubiera llevado el primer premio. Casi todos sus libros contenían la palabra «crítica». Escribió con parquedad sobre el mundo feliz de su utopía comunista, pero lo hizo largo y tendido sobre las imperfecciones y los fallos del sistema capitalista.

MARX ESCRIBE UN LIBRO INFLUYENTE

La vida de Marx en París no duró demasiado; fue expulsado de allí por incitar a la revolución en Alemania. Se dirigió entonces a Bruselas, primera etapa de una vida de exilio permanente, y fue allí donde Marx y Engels recibieron el encargo de la *League of the Just* —que luego se redenominó *Liga Comunista*— para escribir su famoso libelo *El Manifiesto Comunista.*

El Manifiesto Comunista, cuya redacción final hizo Marx, fue toda una llamada violenta a tomar las armas, una reflexión que tuvo enorme influencia sobre la edad de la maquinaria y las nuevas penalidades de los hombres, mujeres y niños trasladados desde los medios rurales a enormes ciudades caóticas, donde trabajaban dieciséis horas diarias en las fábricas y por lo regular vivían en una inmundicia desesperada. «La burguesía, dondequiera que ha conseguido la primacía, ha puesto término a las relaciones feudales, patriarcales, rurales... No ha dejado entre hombre y hombre otro lazo que no sea el del desnudo egoísmo y el pago en efectivo». En consecuencia, «la burguesía ha despojado de su aureola a toda ocupación hasta ahora honrada y busca en ellas el respeto sumiso. Ha convertido al médico, al abogado, al sacerdote, al poeta y al hombre de ciencia en trabajadores asalariados». Es más, «todo lo

que es firme se evapora en el aire y todo lo sagrado se profana». El capitalismo «ha ocupado el lugar de la indigencia, la desvergüenza, la coacción, la explotación brutal» (Marx y Engels 1964 [1843]: 5-7).

Cuando el *Manifiesto* fue publicado en Alemania, en febrero de 1848, el momento no podía haber sido mejor. En el verano, las revueltas de trabajadores se habían extendido por toda Europa —en Francia, Alemania, Austria e Italia—. Las imágenes de la Revolución Francesa de años antes modelaban el espíritu de la época. No obstante, las revueltas fueron reprimidas con rapidez y Marx fue arrestado por la policía belga por malgastar la herencia de su padre (6.000 francos oro) en armar con rifles a los trabajadores belgas. Fue liberado en 1849 y se trasladó a Colonia, donde editó otro diario. La última edición se imprimió en rojo, el color revolucionario.

LOS AÑOS DE HAMBRE EN LONDRES

Marx estuvo constantemente en dificultades y emigrando. Después de ser expulsado de Alemania en agosto de 1849 y muy deprimido por el fracaso de las revueltas de los trabajadores, se trasladó a Londres con su esposa y sus tres hijos. Éste iba a ser el último de sus traslados. Durante los treinta años siguientes viviría, investigaría y escribiría en la ciudad burguesa más grande del mundo.

Los primeros seis años en Londres fueron tiempos de prueba para la familia, que sufrió a consecuencia de enfermedades graves, muerte prematura y pobreza desesperada. Marx tuvo que empeñarlo todo para conseguir mantener viva a su familia, la plata, la ropa blanca, incluso la ropa de los niños (Padover 1978: 56). Mientras la familia estuvo viviendo en un pequeño apartamento del barrio del Soho, un policía prusiano llegó para espiarles en 1853 y dejó un detallado informe de su situación:

> Marx tiene 34 años, es de estatura media, su porte es enérgico, pero a pesar de su juventud su pelo está encanecido. Sus grandes y penetrantes ojos tienen algo de misteriosos y demoníacos. A primera vista uno lo ve como una persona con fuerza y carácter.
>
> En su vida privada es muy desorganizado, cínico y nada hospitalario, y vive como un gitano. El lavarse, peinarse o cambiarse de ropa son para él verdaderas rarezas. A menudo le gusta emborracharse o pasa todo el día sin hacer nada, pero cuando trabaja lo hace día y noche... muy a menudo permanece en pie toda la noche.
>
> Marx vive en uno de los más baratos y peores apartamentos de Londres... Todo está roto, gastado y andrajoso, cubierto por una capa de polvo de un dedo y en el mayor

> desorden. Cuando uno entra en la habitación de Marx los ojos se ven como nublados por el humo del carbón y del tabaco y al principio es como si se tuviera que andar a tientas... Todo está sucio y cubierto de polvo... Pero a Marx y a su esposa esto no parece incomodarles.

Marx, viviendo en la inmundicia y la tristeza, en la ruina constantemente, tenía pocas oportunidades de trabajar, y las que tuvo fueron trabajos a tiempo parcial como periodista en el *New York Daily Tribune* y otros periódicos. Él renunciaba tercamente a trabajar en empleos ordinarios o más prácticos. En los tiempos de Engels incluso tenía que escribir sus artículos bajo seudónimo. Tres de sus hijos murieron jóvenes como resultado de enfermedades y de la mala nutrición. Ésta fue la clase de vida que este genio demoníaco y su esposa tuvieron que padecer.

UN HIJO ILEGÍTIMO

En 1850-51, Marx tuvo una relación íntima con la fiel sirvienta de su esposa a la que rara vez pagaba, Helene Demuth, conocida como Lenchen, y de aquella relación nació un hijo ilegítimo. Marx ocultó el asunto y rogó a Engels que aceptara la paternidad del niño. Engels accedió, si bien el muchacho, llamado Freddy, siempre mostró un enorme parecido con Marx. «Si Jenny lo hubiera sabido, aquello podía haberla matado o como mínimo hubiera destruido su matrimonio» (Padover 1978: 507). De hecho, Jenny podía haberlo sabido porque, de hecho, ella y Marx no durmieron juntos durante muchos años.

Marx desconoció por completo a este hijo, pero Engels, en su lecho de muerte, acabó declarando que aquel hijo no era suyo sino de Marx, y lo hizo ante la hija de Marx, Eleanor, que recibió la noticia con disgusto (más adelante se suicidó). Estos hechos dramáticos sólo se hicieron públicos en el siglo siguiente, dentro de la biografía que de Marx escribió Werner Blumenberg en 1962 (Blumenberg 1998: 111-113). Esto fue sumamente embarazoso para los apologistas de Marx, que siempre mantuvieron que Marx había sido un buen padre de familia, a pesar de la muerte prematura de tres de sus hijos y del suicidio de dos de sus hijas cuando ya eran adultas. Durante décadas, el economista Robert Heilbroner estuvo diciendo que Marx había sido «un padre y un esposo devoto» en su conocido libro *The Worldly Philosophers* (1961: 124), un auténtico éxito de ventas. Sólo más adelante admitiría la

conducta impropia de su héroe. Y sin embargo, Heilbroner siguió defendiendo a Marx, argumentando que la *infidelidad* «no podía echar a perder una relación que fue apasionada» (1999: 149).

MARX: ¿RICO O POBRE?

Las cosas finalmente comenzaron a mejorar en 1856. El dinero de Engels y un legado de la madre de su esposa Jenny hicieron posible que la familia de Marx se trasladara del Soho a una bonita casa en el elegante barrio de Hampstead. De repente, Marx comenzó a vivir la vida de un caballero burgués, vistiendo levita, sombrero de copa y monóculo. Los Marx asistían a bailes y reuniones sociales y viajaban a los hoteles de la costa. Marx incluso llegó a jugar en Bolsa. Especuló en acciones de sociedades anónimas americanas e inglesas, realizando ganancias suficientes como para escribir a Engels en 1864: «Éste es un tiempo en el que con un poco de ingenio y no mucho dinero uno puede realmente conseguir grandes ganancias en Londres». Los detalles de sus especulaciones, no obstante, se han perdido (Payne 1968: 354; North 1993: 91-103).[4]

Los escritores adeptos siempre han resaltado las penosas condiciones en las que vivió Marx, pero la verdad es que durante la mayor parte de su vida no se puede decir que anduviera escaso de dinero. El historiador Gary North investigó la renta de Marx y sus hábitos de gasto y llegó a la conclusión de que, salvo en el periodo de pobreza que se impuso a sí mismo entre 1848 y 1863, Marx pidió prestado y se endeudó, heredó y gastó dinero pródigamente. En 1868, Engels se ofreció a liquidar todas las deudas contraídas por Marx y le proporcionó una renta de 350 libras al año, que era una suma notable para la época, y, por lo tanto, North concluye: «Fue pobre durante quince años de los sesenta y cinco de su vida, en buena parte debido a su resistencia a utilizar su doctorado y salir a buscar trabajo... El filósofo... economista de la revolución clasista —el Doctor Rojo del Soho— fue uno de los ciudadanos más ricos de Inglaterra durante las dos últimas décadas de su vida... Después de 1869, la pensión anual que recibía Marx le situaba en el tramo del *dos por ciento superior* de la población británica en términos de renta anual» (North 1993: 103).

---

4. Las especulaciones de Marx en la Bolsa resultan de lo más irónico porque una de las primeras cosas que hacen los comunistas es abolir la Bolsa, que es un ejemplo típico de lo que Marx llamaba la «economía vulgar».

¡Debería Marx haber analizado su cabeza!

Keynes estaba fascinado por las manos de las personas, Marx por los cráneos. Wilhelm Liebknecht, uno de los discípulos de Marx, escribió que cuando conoció a su maestro, durante una excursión veraniega para trabajadores del Partido Comunista, cerca de Londres, en la década de 1850, Marx «comenzó a someterme a un examen riguroso, me miraba directamente a los ojos y examinaba mi cabeza minuciosamente». A Liebknecht se le dijo que había aprobado el examen (Liebknecht 1968 [1901]: 52-53).

Nadie sobrevivía al examen craneal de Marx. Ferdinand Lassalle, un socialista demócrata alemán y dirigente laboral, fue atacado con rencor por Marx, que le llamó «negro judío» y «judío mugriento». «Ahora está para mí perfectamente claro», escribió Marx a Engels en 1861, «que la forma de su cabeza y el crecimiento de su pelo indican que descendía de los negros que se unieron a Moisés en su huida de Egipto (a menos su madre o abuela por parte paterna se habrían cruzado con un negro). Esta unión de un judío y alemán con un negro de base era obligado que produjese un híbrido extraordinario» (Marx y Engels 41: 388-90).

Figura 6.1

Un gráfico frenológico muestra la supuesta relación de las habilidades personales, talentos y emociones con la forma del cráneo



La locura frenológica del siglo xix

Marx estaba aparentemente poseído por la pseudo-ciencia de la frenología, la práctica de analizar el cráneo de una persona para determinar su carácter, desarrollada a comienzos del siglo XIX por dos médicos alemanes (véase Figura 6.1). Marx no era la única persona que creía en la frenología. La reina Victoria de Gran Bretaña y los poetas norteamericanos Walt Whitman y Edgar Allan Poe también creyeron en ella.

MARX ESCRIBE *DAS BUCH* Y CAMBIA EL CURSO DE LA HISTORIA

En esencia, Marx no quería perder el tiempo haciendo trabajos que consideraba rutinarios como el de mantener a su joven familia. Prefería pasar largas horas, meses y años en la Biblioteca de Londres investigando y escribiendo. Llegaría un día a su casa y le diría a su mujer Jenny que, por fin, había hecho un descubrimiento colosal, la teoría del «determinismo económico», según la cual todo lo que hacen los hombres en la sociedad viene determinado por fuerzas económicas.

Todo su trabajo culminó en un libro que es todo un clásico, su obra *Das Kapital* (*El Capital*), que apareció publicado en Alemania el año 1867. *Capital,* su título en inglés, presentaba la doctrina del determinismo económico y su nueva teoría de la explotación capitalista del trabajador, basada en «leyes científicas universales» que él había descubierto.

Marx consideraba su obra como «la Biblia de la clase trabajadora» y pensaba incluso que los trabajadores leerían su grueso y pedantesco tomo. Se veía a sí mismo «comprometido en el conflicto más cruel del mundo» y esperaba que su libro «asestara a la clase burguesa un golpe del que nunca se recuperaría» (Padover 1978: 346). Marx se consideraba el «Darwin de la sociedad», y en 1880 envió a éste un ejemplar de su libro. Darwin, con cortesía, le contestó excusándose de darle su opinión por su ignorancia del tema.

Sólo se imprimieron unos miles de copias, que se fueron vendiendo con lentitud, fundamentalmente porque «Das Buch» era un libro teóricamente abstracto y muy denso, con más de 1.500 fuentes citadas. Las reseñas críticas de la obra, por lo general, fueron escasas, pero, a base de los esfuerzos de Engels y otros partidarios entusiastas, la obra fue traducida al ruso en 1872 y al francés en 1875. La edición rusa resultó un acontecimiento importante porque, con bastante suerte, la traducción consiguió pasar la censura zarista, que consideró inofensiva una obra de alta teoría. Los intelectuales rusos la estudiaron a conciencia y uno de los ejemplares vino a caer en manos de Vladimir Ilich Ulyanov, es decir, V.I. Lenin. Fue Lenin, el discípulo más influyente de Marx, quien le dio a conocer. «Sin Marx no hubiera habido un Lenin y sin Lenin la Rusia comunista no hubiera existido» (Schwartzchild 1947: vii).

La edición inglesa no aparecería hasta 1887. En 1890, una edición americana se convirtió en un éxito de ventas. Se imprimieron 5.000 ejemplares que se vendieron con rapidez porque los promotores de la edición dijeron que el libro informaba a sus lectores de «cómo acumular capital», una especie de curso de cómo hacer dinero (Padover 1978: 375).

¿Por qué Marx se dejó crecer la barba?

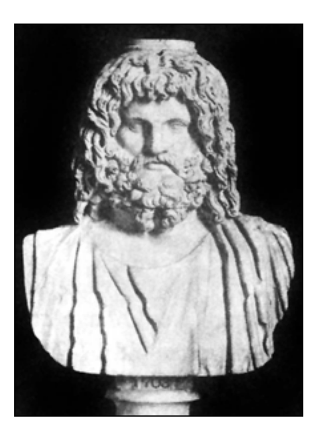
«Zeus habló e inclinó la cabeza con sus cejas algo oscuras y los inmortales bucles de su cabeza cayeron hacia adelante y el Olimpo tembló».

HOMERO, *La Iliada* (libro I, línea 528)

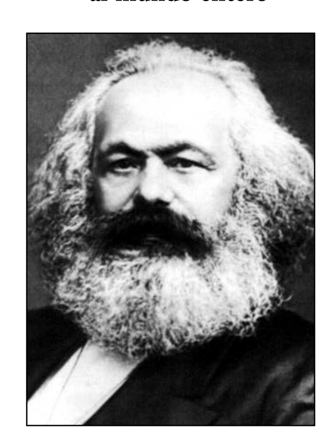
Los seguidores revolucionarios de Marx tentaron a menudo su vanidad comparándole con los dioses griegos. Estaba encantado cuando, en 1843, una caricatura de Marx como Prometeo en el *Rheinische Zeitung* fue prohibida. Marx estaba encadenado a la prensa escrita, aunque el águila representando al rey de Prusia le reventara el hígado. El editor observaba desafiante, esperando el día de liberarse y proseguir con sus causas revolucionarias.

En la década de 1860, mientras estaba trabajando en su obra *El Capital,* Marx recibió como regalo de Navidad una estatua de Zeus que se convirtió en una de las más preciadas posesiones que tenía en su estudio de Londres. Desde entonces trató de imitar a la estatua de Zeus, dejó de cortarse el pelo y que su barba creciera hasta que aquello tomara una forma parecida a la cabeza de Zeus. Se describía a sí mismo como el Dios del Universo, arrojando sus truenos sobre la tierra. Una de las últimas fotografías de Marx nos lo muestra en todo su esplendor luciendo su magnífica melena blanca.

ILUSTRACIÓN 6.3
La estatua de Zeus de Marx «Él hizo temblar al Gran Olimpo»



FOTOGRAFÍA 6.2
Karl Marx «Con entusiasmo desafiaré al mundo entero»



Cortesía de Brown Brothers.

(continúa)

Marx estableció de esta manera la moda barbada que ha distinguido desde entonces a muchos revolucionarios. «Sin embargo, todo tenía que acabar como el gobierno de Zeus y otros dioses del Olimpo. Todo lo que queda de su gloria son ruinas de templos y nobles estatuas» (D'Aulaire 1962: 189).

La mayoría de los economistas se preguntan cómo un libro «largo, prolijo, abstracto, tedioso, mal escrito, laberíntico y difícil [pudo] llegar a ser el Talmud y el Corán de medio mundo» (Gordon 1967: 641). Los marxistas responden que precisamente ésa es su belleza. *El Capital* de Marx ha sobrevivido y floreció como un clásico debido, en parte, a su atractivo intelectual. Según un socialista eminente, el prestigio de la obra debe mucho a «su indigesta longitud, su estilo hermético, su erudición ostentosa y su misticismo algebraico» (Wesson 1976: 27).

MARX MUERE EN LA OSCURIDAD

Marx tenía solo 49 años cuando publicó *El Capital* y desde entonces renunció a publicar más libros extensos y completos. En su lugar leía con avidez, investigaba y tomaba notas de enormes cantidades de libros y artículos sobre una gran variedad de temas como matemáticas, química y lenguas extranjeras: «Ahondaba en problemas como la química de los fertilizantes del nitrógeno, la agricultura, la medicina y las matemáticas... Marx escribió de inmediato un tratado sobre el cálculo diferencial y otros manuscritos matemáticos, y aprendió danés y ruso» (Raddatz 1978: 236).

En los últimos años a Marx le costaba mucho esfuerzo terminar algo, en especial todo lo referente a la economía. Nunca consiguió terminar los dos volúmenes siguientes de *El Capital,* cosa que sacaba de quicio a Engels, que finalmente tuvo que encargarse él mismo de su edición y publicación.

Marx fue un hombre enfermo durante la mayor parte de su vida, constantemente acosado: ataques de asma, largos dolores de cabeza, folículos en la garganta, catarros, reumatismo, bronquitis, dolores de muelas, enfermedades del hígado, inflamaciones de los ojos, laringitis e insomnio. Sus forúnculos y carbuncos eran tan graves que al final de su vida el cuerpo entero se le cubría de cicatrices. Su «amada eterna» Jenny murió de cáncer en 1881. Marx se encontraba tan enfermo que no pudo asistir a su funeral. Su hija, que se llamaba también Jenny, murió de la misma enfermedad dos

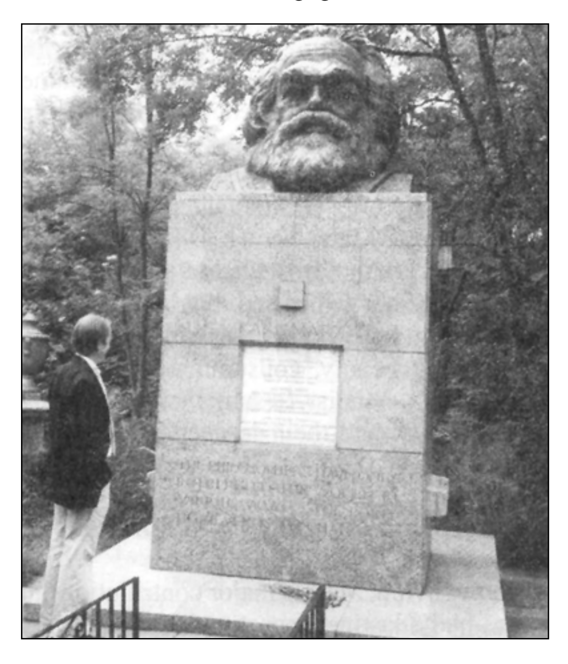
años después. Ese mismo año 1883, el 17 de marzo, Marx falleció sentado en su cómodo sillón. No fue ninguna sorpresa que no dejara testamento ni propiedades.

Marx fue enterrado en el cementerio Highgate de Londres junto a su esposa Jenny, su sirvienta Lenchen (en 1890) y otros miembros de la familia. El monumento, de doce pies y con un busto de Marx, fue erigido por el Partido Comunista en 1950. La famosa arenga: «¡Trabajadores de todo el mundo, uníos!», está blasonada en oro. En la base figuran impresas las palabras de Marx: «Los filósofos sólo han interpretado el mundo en diferentes sentidos, pero lo que tienen que hacer es cambiarlo» (véase Fotografía 6.3).

Engels presidió el entierro de Marx. Habló con elocuencia de la posición de Marx en la Historia, proclamándole el Darwin de las Ciencias Sociales.[5] «Su nombre perdurará a lo largo de los siglos y también lo hará así su obra».

FOTOGRAFÍA 6.3

El autor contempla la tumba de Karl Marx en el cementerio Highgate de Londres



5. Existe el mito persistente de que Marx escribió a Darwin para preguntarle si le podía dedicar el volumen de *El Capital.* De hecho, esa carta no se escribió. Véase Colb (1982: 461-81).

En el catálogo de los *Cien libros escritos más influyentes,* de Seymour-Smith (1998), éste ha clasificado a siete economistas: Adam Smith, Thomas Robert Malthus, John Stuart Mill, Herbert Spencer, John Maynard Keynes, Friedrich von Hayek y... Karl Marx.

LA VIDA DE MARX, UN TRISTE FRACASO

Pero Engels tendría que esperar hasta el siglo XX para que esa influencia de Marx llegara a hacerse presente. En 1883, cuando murió, su obra era pura decepción. Marx era un hombre prácticamente olvidado, poco más de veinte personas asistieron a su funeral. No fue llorado por sus camaradas trabajadores en las minas de Siberia, como había sugerido Marx, y pocos eran los que recordaban *El Manifiesto Comunista* de 1848. Dejaba sólo el volumen de *El Capital.* John Stuart Mill, el principal economista de su tiempo, nunca oyó hablar de él. Al final de su vida, Marx pudo recordar con aprobación las palabras de la Biblia: «Puesto que un testamento sólo es de obligado cumplimiento tras la muerte de la persona que lo otorgó, carece en absoluto de validez mientras el testador vive» (Hebreos 9: 17).

Es triste contemplar el destino de su familia. Fue una pesadilla. A Marx sólo le sobrevivieron dos hijas y su hijo ilegítimo. En 1892, su hija Eleanor Marx, conocida como Tussy y fuertemente comprometida con la revolución como su padre, se suicidó al conocer que Freddy era hijo ilegítimo de su padre, y que su cínico marido, un revolucionario irlandés, era bígamo. En 1911, la hija que sobrevivía, Laura, una oradora elocuente y de llamativa belleza, consumó un pacto de suicidio con su marido, un socialista francés. En definitiva, hay muy poco que festejar en los últimos años de la vida de Karl y Jenny Marx y sus descendientes. Engels, conocido como «el General», murió de cáncer en 1895.

EL MODELO DE EXPLOTACIÓN CAPITALISTA DE MARX

Vamos a pasar revista ahora a las principales contribuciones de Marx al análisis económico para determinar lo que ha tenido un impacto que perdura y aquello que ha sido descartado.

En su volumen sobre *El Capital,* de 1867, Marx intentaba introducir un modelo alternativo al del análisis económico clásico de Adam Smith. Su modelo tenía como

objetivo demostrar mediante «leyes científicas» inmutables que el sistema de producción y distribución capitalista es fatalmente imperfecto, y que de un modo inherente, por su propia naturaleza, beneficia a los propietarios de grandes capitales y negocios, que explota injustamente a los trabajadores y que era propenso a experimentar crisis que al final inevitablemente acabarán destruyéndolo. En muchos sentidos, el modelo marxista racionalizaba la creencia de que el sistema capitalista tiene que ser derribado y sustituido por el sistema comunista de producción y distribución.

LA TEORÍA DEL VALOR TRABAJO

Marx descubrió que el sistema o modelo de Ricardo se acomodaba bastante bien a su modelo de explotación. En muchos sentidos se puede decir que David Ricardo fue su auténtico mentor en la disciplina de la Economía Política. Como ya dijimos en el capítulo 4, Ricardo, desentendiéndose del problema de la producción, se concentró en el problema de cómo se distribuye ésta entre las tres grandes clases sociales de la época, los terratenientes, los trabajadores y los capitalistas. Ricardo y su discípulo y sucesor John Stuart Mill (capítulo 5) trataron de analizar la economía en términos de clases sociales en lugar de hacerlo en términos de las acciones de los humanos.

Say y la escuela liberal francesa (capítulo 2) se centraban en la utilidad subjetiva de las personas, pero Marx rechazó a Say y seguía a Ricardo, concentrándose en el análisis de la producción de una única mercancía que se considera «homogénea» y en la que lo único que interesa al análisis es cómo se distribuye la renta total que genera su producción entre las tres «clases sociales» antes enumeradas.

En el modelo de Ricardo, el trabajo jugaba un papel crítico en la determinación del valor de los bienes. Primero Ricardo y a renglón seguido Marx, los dos sostuvieron que el trabajo es lo único que produce valor. En síntesis, el valor o precio de una «mercancía» debería ser igual a la cantidad media de horas de trabajo empleadas en producirla.

LA TEORÍA DE LA PLUSVALÍA DE VALOR

Pero si realmente el trabajo es el determinante único del valor, entonces ¿cuál es el origen o de dónde derivan el beneficio y el interés del capital? Marx llamó, tanto a los beneficios como al interés, la «plusvalía», pero esto era simplemente un atajo

lógico para acabar concluyendo que los capitalistas y los terratenientes son unos simples explotadores del trabajo de los demás. Si, realmente, todo el valor de una mercancía es producto del trabajo, entonces todo el beneficio y el interés que accede a las demás clases sociales es una «plusvalía» injustamente sustraída de las auténticas ganancias que procura la clase trabajadora.

Para formalizar su teoría de la plusvalía, Marx utilizaba una sencilla fórmula algebraica. Llamaba (p) a la tasa de beneficio o explotación, (s) a la plusvalía y (r) al valor del producto. Entonces simplemente resultaba que

$$p = s / r$$

Supongamos, por ejemplo, que un fabricante de ropa contrata a unos trabajadores para confeccionar vestidos. El capitalista vende esos vestidos a 100 dólares la pieza, pero los costes laborales son sólo de 70 dólares. Por lo tanto, la tasa de beneficio o explotación de Marx es

$$p = 30 / 100 = 0{,}3, \text{ o, lo que es lo mismo, el 30 por ciento}$$

Marx consideraba dos formas del capital. El *capital constante* era la factoría y el equipamiento, y lo llamaba (c), y el *capital variable* eran los costes laborales, y lo llamaba (v). Por lo tanto, la ecuación para la tasa de beneficio o explotación se convierte en

$$p = s / [v + c]$$

Marx sostenía que la explotación del trabajador se incrementaba aumentando la jornada de trabajo y empleando mujeres y niños a los que se pagan salarios por debajo de los de los hombres. Es más, los avances tecnológicos beneficiaban al capitalista pero no al trabajador. Marx decía, por ejemplo, que la maquinaria permitía al capitalista emplear mujeres y niños para manejar las máquinas. El resultado no podía ser otro que incrementar así la tasa de explotación del sistema.

Lo críticos replicaron que el sistema de producción que utiliza el capital es productivo y por tanto es natural que al capital se le otorgue un rendimiento o participación en la producción razonable, pero Marx sostenía que el «capital» no es otra cosa que trabajo «en conserva», y, por consiguiente, los salarios deben absorber todos los ingresos que derivan de la producción. Los economistas clásicos, al

menos inicialmente, no tenían respuesta alguna que dar a Marx, y por lo tanto éste salió airoso, probando, mediante una lógica impecable, que el capitalismo crea el monstruo de la «guerra de clases» entre trabajadores, capitalistas y terratenientes que pugnan por una mayor participación en el resultado de la producción, guerra en la que capitalistas y terratenientes gozan de ventajas que son injustas.

Murray Rothbard observaba al respecto: «Cuando el siglo XIX atravesó su ecuador, las deficiencias del análisis económico ricardiano se hicieron cada vez más evidentes. Se había llegado a un callejón sin salida» (Rothbard 1980: 237). Hasta la obra del clérigo inglés Philip Wicksteed y el austriaco Eugen von Böhm-Bawerk no se pudo dar una respuesta efectiva a Marx, centrando la cuestión en la asunción de riesgos que lleva a cabo el empresario capitalista; pero estos temas deberán esperar y son tratados en el siguiente capítulo.

LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y EL DESCENSO DE LOS BENEFICIOS

Marx tenía una visión perversa de la maquinaria y la tecnología. La acumulación de capital iba en aumento constante con objeto de hacer frente a la competencia y mantener baja la factura de los salarios y los costes laborales. En *El Capital,* Marx exclamaba: «¡Acumulad, acumulad! ¡Esto es Moisés y los profetas!... ¡Por lo tanto, ahorrar, ahorrar; es decir, volver a convertir la mayor porción posible del valor de la *plusvalía* o el producto excedente en capital!» (1976 [1867]: 742).

Sin embargo, esto conduce al desastre, a una crisis del capitalismo, porque, conforme a la fórmula que obtenía Marx de la tasa de explotación del sistema capitalista

$$p = s \,/\, [v + c]$$

Al añadir más maquinaria se eleva el valor de c y como resultado la tasa de explotación o de beneficio desciende. Los grandes negocios están cada vez más concentrados y sus empresas producen cada vez más barato, y esto «termina siempre arruinando a las pequeñas empresas capitalistas». Entre tanto, los trabajadores viven en condiciones que son cada vez más miserables porque tienen cada vez menos medios con los que adquirir bienes de consumo. Más y más trabajadores se ven despedidos de sus puestos de trabajo y este incremento del paro va integrando lo que llamó «un ejército de reserva industrial».

LA CRISIS DEL CAPITALISMO

La reducción de los costes, el descenso de los beneficios o tasa de explotación, el poder de los monopolios, el subconsumo, el paro masivo del proletariado, todos estos ingredientes nos llevan a «crisis más amplias y más destructivas» que concluyen en las depresiones que viene registrando el sistema capitalista (Marx y Engels 1964 [1848]: 13). Por sorprendente que pueda parecer, todo este negro cuadro derivaba simple y llanamente de una teoría que atribuía el valor de los bienes a sus costes laborales.

Marx rechazaba la ley de los mercados de Say, a la que calificaba de «charlatanería pueril... música celestial... patraña» (Buchholz 1999: 133). En el capitalismo no había estabilidad, por su propia naturaleza se trataba de un sistema que experimentaba ciclos de auge y depresión recurrentes cada vez más agudos que acabarían llevándolo a su hundimiento y desaparición final de manera inevitable.

EL IMPERIALISMO DEL CAPITALISMO MONOPOLISTA

Marx estaba muy impresionado por la capacidad del capitalismo para ir acumulando capital y crear mercados nuevos tanto en el interior como en el exterior. *El Manifiesto Comunista* de 1848 describía este fenómeno en un famoso pasaje:

> «La burguesía durante su dominación de apenas cien años ha creado fuerzas productivas más sólidas y colosales que todas las generaciones precedentes juntas». Los capitalistas están ocupados a troche y moche «en la conquista de nuevos mercados y en una explotación cada vez más completa de los antiguos» (Marx y Engels 1964: 12-13).

Desde entonces, los marxistas siempre han caracterizado al capitalismo y a las grandes empresas de «imperialistas» por naturaleza, a la caza y explotación de trabajadores y recursos extranjeros. J.A. Hobson y V.I. Lenin desarrollaron a partir de aquí su teoría del imperialismo y el colonialismo. Una buena parte del antiamericanismo y de las actitudes anti-extranjeras durante todo el siglo XX tienen orígenes marxistas y los resultados de esta actitud anticapitalista han sido devastadores, provocando el retraso e incluso el crecimiento negativo en muchas partes de Asia, África y América Latina.

EL MATERIALISMO HISTÓRICO

Así pues, ¿hacia dónde nos conduce el capitalismo? Marx estaba tremendamente influenciado por el filósofo alemán George Wilhelm Hegel (1770-1831) en el desarrollo de su proceso de determinismo económico. En efecto, una tesis fundamental de Hegel era: «La contradicción (en la naturaleza) es la base de todo movimiento y toda vida». Hegel describía esta contradicción en términos de dialéctica, fuerzas que oponiéndose acabarían finalmente de producir nuevas fuerzas. Una «tesis» establecida daría lugar al desarrollo en oposición de una «antítesis», lo que a su vez crearía, al final, una nueva «síntesis». Esta nueva síntesis se convierte en «tesis» y todo el proceso se inicia de nuevo y así es como progresa la civilización.

El diagrama de la Figura 6.2 refleja esta dialéctica hegeliana. Pues bien, Marx aplicaba todo esto para construir su visión determinista de la Historia. Su curso podía describirse como se hace en la Figura 6.3.

FIGURA 6.2
La dialéctica hegeliana

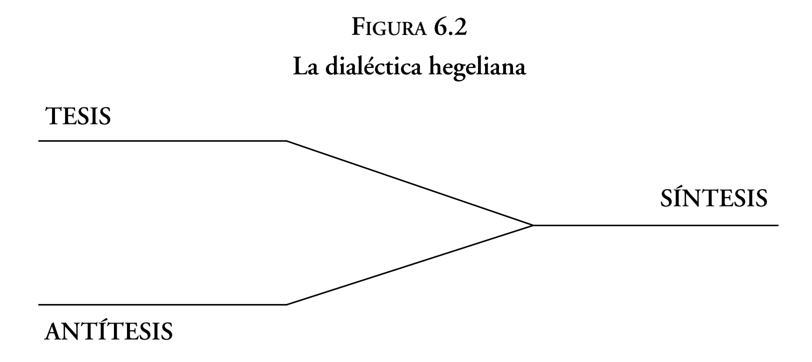
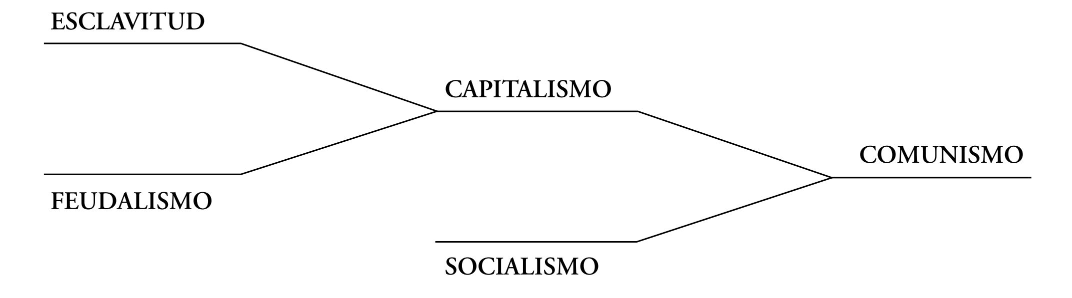


FIGURA 6.3
El curso de la Historia según la dialéctica hegeliana



Según esta teoría, la esclavitud fue el principal de los medios de producción en los tiempos de Grecia y Roma. Durante la Edad Media el feudalismo se convirtió en la «antítesis» principal. La «síntesis» entre las dos sería el sistema capitalista, que se convertiría en la nueva «tesis» en la época de la Ilustración en pleno siglo XVIII. Pero ahora el capitalismo se enfrentaba a su propia «antítesis», la amenaza creciente del socialismo. Al final esta lucha daría como resultado el último y definitivo sistema de producción, el comunismo. Se diría, de este modo, que Marx había sido el eterno optimista. Él creía que toda la Historia apuntaba hacia formas superiores de sociedad que acabarían culminando en el comunismo.

LA SOLUCIÓN DE MARX: EL SOCIALISMO REVOLUCIONARIO

Pero aunque el comunismo, supuestamente, era inevitable, Marx consideró que para su definitiva implantación era necesaria una revolución. En primer lugar, y por encima de todo, fue siempre un partidario destacado de la violencia para derribar al gobierno y establecer el socialismo revolucionario. Le entusiasmaba la violencia. Tanto en *El Manifiesto* de 1848 como en la Primera Internacional de 1860 y en la Comuna de París de 1871, Marx apoyó las causas revolucionarias.

Aunque la causa revolucionaria fracasó en Alemania a la hora de revelar todos sus planes, *El Manifiesto Comunista* incluía un programa de diez puntos (Marx y Engels 1964: 40):

1. Abolición de la propiedad de la tierra, aplicando todas sus rentas a fines públicos.
2. Un impuesto sobre la renta fuertemente progresivo.
3. Abolición del derecho a heredar.
4. Confiscación de las propiedades de todos los rebeldes y de todos aquellos que emigraran.
5. Centralización de todo el crédito en un banco nacional propiedad del Estado que detente el monopolio exclusivo de esta clase de negocios.
6. Centralización de los medios de comunicación y de transporte en manos del Estado.
7. Ampliación del número de las factorías e instrumentos de producción poseídos por el Estado, puesta en cultivo de las tierras desaprovechadas y mejora del suelo conforme a un plan general.
8. Obligación general de trabajar.

9. Combinación de la agricultura y las industrias manufactureras, abolición de las diferencias entre el campo y la ciudad mediante una distribución más equilibrada de la población por todo el país.
10. Educación gratuita de todos los niños en escuelas públicas, abolición del trabajo de los niños en las fábricas en la forma actual. Combinación del trabajo industrial con la educación y la formación profesional, y así sucesivamente.

Es difícil imaginar cómo pueden llevarse a cabo algunas de estas medidas sin recurrir a la violencia. Pero esto no era todo. Marx defendía también una forma autoritaria de gobierno, basada en lo que definía como «dictadura del proletariado». Estaba a favor de la abolición de la propiedad privada, basándose en la teoría de que la propiedad privada es la causa de la lucha de clases y una forma como otra cualquiera de esclavitud (1964: 27). Coincidía con Proudhon en que la «propiedad es un robo». Sin propiedad privada no hay necesidad de intercambio ni de comprar y vender. Así pues, Marx y Engels eran consecuentes y defendían la desaparición del dinero (p. 30). La producción de bienes y servicios así como el consumo seguirían pudiendo desarrollarse como hasta ahora e incluso prosperar mediante el establecimiento de una planificación centralizada, sin intercambios, y, por consiguiente, sin necesidad de dinero.

Marx y Engels exigían también la abolición de la familia tradicional, en un esfuerzo para «detener la explotación de los hijos por sus padres» y para «introducir una comunidad de mujeres». Los fundadores del comunismo apoyaban un programa de educación juvenil que «destruyera lo más sagrado de las relaciones» y «sustituyera la educación familiar por la educación por la sociedad» (pp. 33-35).

¿Y qué decir de la religión? Marx subrayaba que «la religión es el opio del pueblo». «El comunismo no admite verdades eternas: toda religión y toda moralidad son derogadas en lugar de establecerlas sobre bases nuevas, y, por lo tanto, actúa en contradicción con toda la experiencia histórica pasada» (p. 38).

Marx esperaba que el socialismo revolucionario permitiría por primera vez en la historia la completa realización de la existencia humana y la felicidad. El comunismo os hará felices. El objetivo de la «opulencia universal» que buscaba Adam Smith sería alcanzado bajo el comunismo auténtico. Marx era milenarista de corazón. El cielo podía alcanzarse en la tierra. Al final de todo, la dictadura del proletariado sería sustituida por una sociedad sin clases y ¡sin Estado! ¡El *homo* marxista sería un hombre nuevo!

¿Por qué Keynes despreció el marxismo y la Rusia soviética?

> Tenemos todo que perder mediante el cambio violento. En los países industriales las tácticas de la Revolución Roja precipitarían a la totalidad de su población en un pozo de pobreza y muerte.
>
> John Maynard Keynes (1931: 206)

John Maynard Keynes, el economista más influyente de todo el siglo XX, fue un intervencionista y apoyó al Partido Liberal británico. Como Marx, él no era amigo del liberalismo económico y argumentaba que el capitalismo es esencialmente inestable y requiere la intervención gubernamental.

Pero habiendo ido tan lejos como fue, Keynes no podía alinearse con Marx y con el experimento comunista, al que consideraba «un insulto a nuestra inteligencia» (Moggridge 1992: 470; Skidelsky 1992: 519). A raíz de un viaje a Rusia, en 1925, Keynes escribió tres artículos para *The Nation* desenmascarando la «religión» soviética como «cruel» y «contraria a la naturaleza humana». Para Keynes, no había nada de aquel ingenuo optimismo de «yo he contemplado el futuro». La libertad individual tenía para él una enorme importancia. «Para mí, educado en un ambiente de libertad, no oscurecido por los horrores de la religión, sin nada que temer de nadie, la Rusia Roja conserva demasiadas cosas que son detestables», y añadía: «¿Cómo es posible aceptar un credo que, prefiriendo el cieno a los peces, exalta al rudo proletariado y lo sitúa por encima del industrial y de la intelectualidad, que, con todos sus fallos, son la virtud en vida y seguramente portan las semillas de todo el logro humano?». Censuró duramente la obra magna de Marx, *El Capital,* a la que consideraba «un libro obsoleto» que era «científicamente erróneo» y «sin interés o aplicación en el mundo moderno» (Keynes 1931: 298-300).

En medio de la Gran Depresión, lo mejor y más granado de la intelectualidad se echó en brazos del marxismo, pero Keynes no lo hizo. En una comida de amigos, en 1934, Keynes dijo que de todos los «ismos» que andaban circulando, el marxismo era «el peor de todos porque está basado en el cándido error del viejo Ricardo [teoría del valor trabajo]» (Skidelsky 1992: 517). En una carta al dramaturgo Bernard Shaw, Keynes calificaba *El Capital* de libro «pesado, anticuado y académicamente polémico». Lo comparaba con el Corán y decía: «¿Cómo pudo cualquiera de estos libros incendiar a sangre y fuego medio mundo? Esto es algo que no puedo entender, me supera». En una segunda carta a Shaw fechada el 1 de enero de 1935 se quejaba de «la despreciable forma de escribir de Marx». Entonces añadía una posdata que fue presciente: «Creo estar escribiendo un libro

(continúa)

de teoría económica que revolucionará —supongo que no de inmediato, sino en el curso de los próximos diez años— la forma en la que el mundo piensa acerca de los problemas económicos» (Skidelsky 1992: 250).

Aquel libro sería *La Teoría Geneal del Empleo, el Interés y el Dinero,* y, en verdad, revolucionaría el mundo del análisis económico, eclipsando, desde luego, dentro del mundo académico, *El Capital* de Marx.

Los marxistas, en contra de Keynes

Keynes, miembro de la burguesía de arriba a abajo, tenía aversión a Marx e indudablemente ese sentimiento hubiera sido mutuo si hubieran llegado a conocerse. Los marxistas, a su vez, han desdeñado a Keynes y su análisis económico. «Esta clase de teoría es un peligro para la clase trabajadora», escribió el marxista John Eaton en su pequeño libro *Marx en contra de Keynes* (1951: 12). Según Eaton, el keynesianismo «defiende la esclavitud salarial» y las «políticas imperialistas» (p. 75). Eaton acusaba a Keynes de «no haber leído nunca ni comprendido en toda su profundidad el análisis científico» de Marx en *El Capital* (p. 33). En resumen, el análisis económico keynesiano es «la economía vulgar del capitalismo monopolista en crisis y decadencia», y, según Eaton, está condenado a fracasar.

LAS PREDICCIONES DE MARX FRACASAN Y NO SE MATERIALIZAN

Pero todo esto no se iba a producir. Las predicciones de Marx han resultado erróneas, pero no de manera inmediata. En una fecha realmente tardía, en 1937, Wassily Leontief, un emigrado ruso en los Estados Unidos que más adelante (1973) ganaría el Premio Nobel de Economía por su sistema de análisis de las relaciones interindustriales (tablas *input-output*) no vacilaba en proclamar que si hacíamos un balance de las doctrinas y tesis de Marx sus resultados eran «correctos» y «grandiosos» (Leontief 1938: 5, 8). Pero el panegírico de Leontief fue realmente prematuro. Desde entonces, y no lo decimos nosotros, lo dice Leszek Kolakowski, el principal filósofo marxista polaco: «Todas las profecías importantes de Marx han resultado ser falsas» (Denby 1996: 339). Pasemos revista a alguna de ellas.

1. Bajo el capitalismo la tasa de beneficio no ha descendido a pesar de que se ha ido acumulando más y más capital a lo largo de los siglos.

2. La clase trabajadora no ha caído en la miseria creciente anunciada. Los salarios han superado claramente los niveles de mera subsistencia. En las naciones industriales se ha producido, por el contrario, un incremento espectacular en el nivel medio de vida de los trabajadores. La clase media no sólo no ha desaparecido, sino que ha ido en aumento. Concluye Paul Samuelson: «Sencillamente, la miseria de la clase trabajadora... jamás tuvo lugar. Como profeta, Marx estuvo colosalmente desafortunado y su sistema fue colosalmente inútil» (1967: 622).
3. Existen escasas pruebas que confirmen el aumento de la concentración industrial en las sociedades capitalistas avanzadas.
4. Las sociedades utópicas socialistas no han podido prosperar ni la revolución del proletariado ha tenido lugar de manera inevitable.
5. A pesar de los ciclos económicos e incluso de algunas grandes depresiones, el capitalismo parece estar más floreciente que nunca (véase p. 231).

LAS CRÍTICAS DE MARX

¿Por qué estaba Marx tan sumamente equivocado después de haber insistido en que sus leyes económicas habían quedado científicamente establecidas?

En primer lugar, y por encima de todo lo demás, es que su teoría del valor de los bienes era defectuosa. Al negar la ley de Say estaba negando también su correcta teoría del valor que establecía, acertadamente, que el valor de los bienes y servicios está determinado, en último término, por su utilidad. Si las personas no demandan o no necesitan un determinado producto, éste no vale nada, cualquiera que sea el trabajo o el esfuerzo que requiera su producción. Como señalaba el historiador Jacques Barzun: «Las perlas no son valiosas porque el hombre se sumerja en las aguas a por ellas, sino que los hombres se sumergen porque son valiosas» (1958-157). Philip Wicksteed, al escribir lo que constituye la primera crítica científica de la teoría del valor de Marx, señalaba: «Una levita no vale, para la comunidad, ocho veces más que un sombrero... porque lleve producirla ocho veces más tiempo. La comunidad está dispuesta a pagarla así porque vale ocho veces más» (Wicksteed 1933 [1884]: vii).[6]

---

6. Fue precisamente este artículo, aparecido en la revista mensual socialista *Today* en octubre de 1884, el que convenció a George Bernard Shaw y Sidney Webb del carácter insostenible de la teoría del valor-trabajo y de que esto arruinaba todo el edificio marxista (Lichtheim 1970: 192-93).

UN ECONOMISTA RUSO DESAFÍA A LOS MARXISTAS Y ES DESTERRADO A SIBERIA

Esta teoría es errónea y reaccionaria.

Enciclopedia de la Unión Soviética

(SOLOMOU 1987: 60)

El economista ruso Nikolai Kondratieff (1892-1938) contradecía las predicciones de Marx sobre la inevitable desaparición del capitalismo, en un trabajo presentado en el prestigioso Instituto de Economía de Moscú en 1926, acerca de los ciclos económicos de duración entre cincuenta y sesenta años. Estudiando las tendencias de los precios y la producción desde la década de 1890, Kondratieff describía la existencia de dos ciclos y medio de prosperidad y depresión en forma de ondas de larga duración y no encontraba pruebas del colapso irreversible del capitalismo, más bien sucedía que tras una depresión se producía una fuerte recuperación de la economía.

En 1928, Kondratieff fue destituido de su puesto como presidente del Instituto de Coyuntura Económica de Moscú y su tesis fue denunciada como errónea públicamente en la *Enciclopedia Oficial de la Unión Soviética* (Solomou 1987: 60). De inmediato fue arrestado como supuesto dirigente del ilegal Partido de los Trabajadores Campesinos y condenado a ocho años en una prisión cercana a Moscú. En 1938, durante la Gran Purga de Stalin, Kondratieff fue sometido a un segundo proceso y fusilado a la edad de 46 años.

EL CICLO DE KONDRATIEFF, DESACREDITADO

No obstante, el llamado ciclo largo de Kondratieff todavía vive entre algunos economistas e historiadores y los analistas financieros que de cuando en cuando nos predicen alguna que otra depresión y crisis económica. Sin embargo, desde la última gran depresión mundial han pasado más de setenta años. Como concluía recientemente Victor Zarnowitz: «Hay mucho desacuerdo acerca de alguna de las llamadas ondas largas entre los partidarios de su existencia y más desacuerdo todavía con respecto a sus fases y su desarrollo preciso en el tiempo» (Zarnowitz 1992: 238).

(continúa)

Puesta al día 1: Los marxistas como modernos profetas de la ruina y la destrucción

> Es suficiente mencionar las crisis comerciales que con su periódico retorno ponen a prueba, cada vez de forma más amenazante, la existencia de toda la sociedad burguesa.
>
> Marx y Engels (1964: 11-12)

Tras los pasos que les marcaron los fundadores, los marxistas están constantemente prediciendo el colapso del capitalismo sólo para ver rechazada una y otra vez semejante proposición. Desde finales de la II Guerra Mundial, los marxistas han escrito frecuentemente sobre el «crepúsculo del capitalismo», su título favorito de libro (William Z. Foster en 1949, Michael Harrington en 1977 y Boris Kagarlitsky en el 2000). Paul M. Sweezy, un profesor marxista, ha sido siempre pesimista. Desde la década de 1930 ha estado pronosticando que el capitalismo estaba en decadencia y que el socialismo, que promueve el ascenso del nivel de vida, avanzaría «a pasos agigantados» (Sweezy 1942: 362). En 1977 intervino como coautor en un libro que tituló *El Fin de la Prosperidad*.

Treinta años más tarde, a pesar de la fuerza del capitalismo global, los marxistas continúan predicando la catástrofe y una nueva gran depresión a la vuelta de la esquina. Por ejemplo, Michael Perelman, un neo-marxista que enseña en la Universidad de California en Chico, escribió un libro en el 2007, titulado *La Confiscación de la Prosperidad Americana*, en el que argumentaba que el capitalismo al modo americano ha creado una profundización de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza que inevitablemente conduciría a una «catástrofe económica».

No obstante, cuando comenzó el nuevo siglo, el capitalismo era mucho más dinámico incluso que antes. Los marxistas de nuestros días, siempre pesimistas, han demostrado de nuevo estar equivocados.

Lord Meghnad Desai, un economista de la London School of Economics, recientemente ha propuesto una tesis asombrosa: Marx habría apoyado el resurgimiento del capitalismo por todo el mundo. El *Manifiesto Comunista* hablaba elocuentemente del «crecimiento... la expansión constante... rápida», del avance de las vitales y vigorosas fuerzas del capitalismo, hasta desbordar sus fronteras y constituir un auténtico mercado mundial (Marx y Engels 1964 [1848]). Según Desai, los antiguos marxistas se precipitaron en sus alarmantes predicciones.

(continúa)

¿Pero qué sucederá después de que el capitalismo global se consolide? Desai se pregunta: ¿Habrá siempre socialismo más allá del capitalismo? Algunos marxistas como David Schweickart sugieren que se desarrollará una especie de «democracia económica» después de que la fase del capitalismo «decadente actual» se haya agotado (2002).

¿Y qué decir entonces de todas aquellas cosas valiosas que mantienen un valor creciente aunque esto exija poco o ningún trabajo, como la tierra o una obra arte? Marx concedía que, en efecto, éstas eran excepciones a su teoría del valor, pero las consideraba de una importancia insignificante respecto al poder del trabajo para explicar el valor.

EL PROBLEMA DE LA TRANSFORMACIÓN

Marx hizo frente también a un problema que llegó a ser conocido como el «problema de la transformación» o también el problema de la tasa de beneficio y el valor. En efecto, en el sistema marxista se plantea un conflicto como consecuencia de que unas industrias son más intensivas en la utilización de trabajo, y otras, por el contrario, son más intensivas en la utilización de capital o, en el lenguaje marxista, tienen una composición orgánica de capital más elevada.

En el volumen I de su obra *El Capital,* Marx insistía en que los precios son proporcionados al tiempo de trabajo; por lo tanto, las industrias intensivas en capital tienen que ser menos rentables que las industrias intensivas en trabajo. Sin embargo, la evidencia empírica parecía indicar que las rentabilidades eran parecidas, puesto que el capital y la inversión podían desplazarse de las industrias menos rentables a las más rentables, haciendo uniforme la tasa de rendimiento del capital entre las diferentes industrias. Marx nunca fue capaz de resolver esta espinosa cuestión que Rothbard llamaba «el agujero más clamoroso del modelo económico marxista» (1995-413).

Marx luchó a brazo partido, durante toda su vida, con este problema, al que prometió dar respuesta en los futuros volúmenes de su obra magna. En la introducción al volumen II, Engels ofreció un premio a quien lo resolviera y durante los nueve años siguientes varios economistas lo intentaron, pero cuando se publicó

el volumen III Engels anunció que «nadie había tenido éxito»[7] (Rothbard 1995: 413).

El economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk dejó a un lado este singular fallo del análisis económico de Marx y, al decir de Paul Samuelson, «no cometió error al hacerlo. Böhm-Bawerk estaba en lo cierto a la hora de insistir en que el volumen III de *El Capital* de Marx nunca cumplió la promesa de resolver las contradicciones del modelo edificado» (Samuelson 1967: 620).

EL PAPEL VITAL DE CAPITALISTAS Y EMPRESARIOS

En segundo lugar, Marx se equivocó a la hora de valorar el conocimiento y el trabajo de los empresarios y capitalistas. Como veremos en el próximo capítulo, Böhm-Bawerk, así como también Alfred Marshall y otros grandes economistas, supieron valorar la enorme contribución que los empresarios y los capitalistas hacen, al asumir riesgos y proporcionar el capital necesario (ahorro), así como las capacidades de gestión y dirección necesarias para operar con empresas que sean rentables.

EL FENÓMENO DEL TRABAJADOR-CAPITALISTA

Uno de los principales problemas con los que hoy se enfrenta el marxismo es la gradual desintegración de las clases económicas. Ya no existe una división clara entre capitalista y trabajador. Cada vez son menos los trabajadores que son simplemente empleados o asalariados. A menudo son también accionistas y propietarios de una parte de las compañías para las que trabajan, a través de la participación en sus beneficios y los planes de pensiones. Muchos están auto-empleados y en parte son capitalistas. Hoy día la mitad de las familias de los Estados Unidos poseen acciones de las empresas que cotizan en la Bolsa. Main Street se ha aliado con Wall Street para crear una masa nueva de trabajadores-capitalistas que ha disminuido mucho el ardor revolucionario en los mercados de trabajo.

---

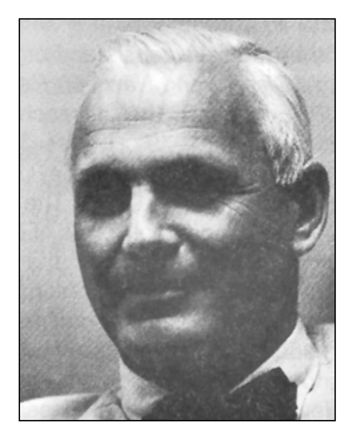
7. Un resumen completo del debate sobre el problema de transformación se puede encontrar en Howard y King (1989: 21-59).

PUESTA AL DÍA 2: PAUL SWEEZY MANTIENE EL MARXISMO VIVITO Y COLEANDO

> Como mínimo una décima parte de los economistas de los Estados Unidos se encuentra en la categoría radical.
>
> PAUL SAMUELSON (19676: 849)

FOTOGRAFÍA 6.4

Paul Sweezy (1910-2004). Brillante, atractivo e ingenioso marxista



Cortesía de Monthly Review Press.

Los marxistas nunca se han abierto camino en el campo del análisis económico. Los pocos marxistas que se desenvuelven en el campo de la enseñanza universitaria incluían a Maurice Dobb en Cambridge, Paul Baran en Stanford y Paul Sweezy en Harvard, que es el más fascinante porque, que yo sepa, es el único que ha viajado desde el liberalismo económico al marxismo (Whittaker Chambers, Mark Blaug y Thomas Sowell hicieron el viaje contrario).

Paul Sweezy nació en Nueva York en 1910, hijo de un banquero de la casa Morgan, y se graduó en las mejores universidades privadas con altas calificaciones, Exeter y Harvard. Brillante, atractivo e ingenioso, Sweezy dejó Harvard en 1932 como economista clásico y se marchó a la London School of Economics para hacer su tesis. Al principio se convirtió en un apasionado discípulo de Hayek, pero poco después cayó bajo el hechizo de Harold Laski y John Maynard Keynes, para, al final, hacerse marxista. Desde entonces el afable y simpático Sweezy se ha pasado la vida tratando de hacer respetable el *marxismo* entre sus colegas universitarios.

Al regresar a Harvard como profesor, en la edad de oro de la revolución keynesiana, congenió pronto con John Kenneth Galbraith, fue tutor académico de Robert Heilbroner y colaboró con Joseph Schumpeter en la preparación de su famoso libro *Capitalismo, Socialismo y Demoracia* (1942). Sweezy escribió su artículo más famoso sobre la curva de demanda «retorcida»,[8] ayudó a organizar la Unión de Profesores en Harvard y publicó su obra *La Teoría del Desarrollo Capitalista* (1943), una exposición extremadamente

(continúa)

8. N. del T.: Esta teoría, adelantada por Sweezy en 1939 y a la vez por Hall y Hitch, trataba de explicar el comportamiento de los precios en condiciones de oligopolio, donde las empresas modifican

coherente que suscitó un vivo interés (aunque el autor se comprometió excesivamente refiriéndose a Stalin). Al igual que Schumpeter, Sweezy predijo, al final de su libro, que el capitalismo inevitablemente se derrumbaría y que «el socialismo demostraría su superioridad en todos los sentidos» (1942: 352-353).

El ejercicio de la enseñanza en Harvard lo interrumpió cuando, en 1942, se incorporó a la Oficina de Servicios Estratégicos (el antecedente de la CIA). Después de la guerra, Sweezy trató de regresar a Harvard, pero, a pesar del vigoroso apoyo de Schumpeter, fue rechazado y nunca logró tener un puesto académico permanente. En 1949 cofundó la *Monthly Review,* una «revista socialista independiente». Su primera zambullida importante en el terreno de las publicaciones fue la obra de Albert Einstein *¿Por qué el Socialismo?* (un ensayo de tono esencialmente marxista). Sweezy ha estado, desde entonces, asociado con esta revista y además ha colaborado con Paul Baran en la obra *Monopoly Capital* (1966). A pesar de su dilatada carrera, Sweezy es conocido por haber adoptado posiciones «poco realistas y claras». Una de ellas fue su arcaica defensa de la Cuba de Fidel Castro, una de las naciones que ocupa uno de los primeros lugares en las clasificaciones de las Naciones Unidas por su violación de los derechos humanos. Es más, desde 1942 Paul Sweezy viene pronosticando sin interrupción el colapso inminente del capitalismo (1942: 363). En 1954, durante la era McCarthy, fue encarcelado por negarse a responder a las preguntas que se le hacían sobre «actividades subversivas» en New Hampshire. En 1957, el Tribunal Supremo anuló el veredicto.

Otras tendencias radicales

Durante la guerra de Vietnam surgieron otras organizaciones y periódicos radicales: los periódicos *Dissent* y *New Left Review,* y la *Union of Radical Political Economist,* o URPE. Todas ellas alcanzaron su apogeo durante las protestas de la década de 1960 (guerra de Vietnam) y la crisis energética de la década siguiente. Fue en 1968 cuando varios marxistas que se encontraban en la Universidad de Michigan fundaron la URPE. Su propósito era desarrollar «una crítica del sistema capitalista y de todas las formas de opresión y explotación, así como ayudar a construir una política social progresista y crear alternativas de corte socialista» (URPE, página web).

(continúa)

sus precios según lo que supongan que van a hacer sus competidores. En estos casos la curva de demanda mantiene su inclinación normal, pero presenta una especie de retorcimiento (*kink*) que sirve para explicar la rigidez de los precios en algunos mercados a pesar del descenso de la demanda, como sucedió en los años treinta.

Hacia 1976, Paul Samuelson calculó que aproximadamente el diez por ciento de la profesión lo integraban economistas de corte marxista. Si bien esta doctrina había tenido una influencia mucho mayor en campos como la sociología, la ciencia política y la teoría literaria, algunos departamentos de Economía eran conocidos por su radicalismo, incluidas la Universidad de Massachusetts en Amherst, la New School of Social Research en Nueva York, la Universidad de California en Riverside y la Universidad de Utah.

Desde la caída de la Unión Soviética y del modelo de planificación socialista centralizada, el señuelo del marxismo ha declinado, al menos en la teoría económica. Los miembros de la URPE que asisten a la reunión anual de la Asociación de Economistas de los Estados Unidos han descendido también y se calcula que el número de miembros de la Asociación de Economistas Políticos Radicales ha descendido a unos ochocientos.

Por último, la idea que tenía Marx de la maquinaria y de los bienes de capital era perversa y además sesgada. La maquinaria que ahorra tiempo y trabajo no deja simplemente sin empleo a los trabajadores ni reduce sus salarios. Con mucha más frecuencia hace que el trabajo sea más fácil de ejecutar y permite que los trabajadores se empleen en otras tareas más productivas. La maquinaria y los avances tecnológicos han llevado a cabo una notable tarea reduciendo y eliminando la «alienación del trabajador» de la que tan amargamente se quejaba Marx. Mediante la reducción de los costes, la maquinaria y los avances tecnológicos crean nuevas demandas y nuevas oportunidades de producir otros bienes. Se crean así nuevos puestos de trabajo para los trabajadores que se han visto desplazados y a menudo los pagan mejor. Como una generación después establecía Ludwig von Mises: «Hay solamente un medio de elevar los salarios de manera permanente y para beneficio de todos aquellos que están ávidos de ganar salarios más altos: acelerar el aumento del capital respecto a la población» (Mises 1972: 89). Las pruebas son abrumadoras, el incremento de la productividad del trabajo (producto total por hora trabajada) conduce inevitablemente a la elevación de los salarios.

Para resumir el análisis económico marxista Paul Samuelson concluía (ya en 1957) que ninguna de sus aseveraciones sobrevivirían en la teoría económica moderna. Y Jonathan Wolff, un profesor británico afin al marxismo, llegaba a la conclusión de que aunque «Marx sigue constituyendo la crítica más exacta y profunda del capitalismo, incluso tal y como hoy existe, nos podemos confiar en sus soluciones... Las más grandiosas teorías de Marx no se sostienen» (2002: 125-26).

¿MARX EL ANTI-ECONOMISTA?

Michael Harrington afirmó que Marx fue el último anti-economista (1976: 104-108). En verdad puede estar en lo cierto. Marx era un idealista ingenuo que fracasó por completo a la hora de entender el papel que juegan el capital, los mercados, los precios y el dinero en el progreso material de la humanidad.

Lo verdaderamente irónico de todo esto es que ha sido precisamente el capitalismo, y no el marxismo o el socialismo revolucionario, el sistema que ha liberado a los humanos, y de forma especial a los trabajadores, de las cadenas que los tenían amarrados a la pobreza, al monopolio, a la opresión e incluso a la guerra, y no la delirante visión de Karl Marx de un milenio de esperanza, de paz, de abundancia, ocio y expresión estética para el ser humano «completo».

¿Habría podido acaso el socialismo marxista crear la abundancia y la variedad de bienes y servicios, abrir el camino a las tecnologías, hacer posible nuevas oportunidades de trabajo y el tiempo que hoy disfrutamos para el ocio y el entretenimiento? Difícilmente, Marx fue increíblemente simplista al creer que su socialismo, plagado de utopías, podía lograr un rápido incremento en el nivel de vida de los trabajadores. Fue Marx quien escribió en la década de 1840 lo que sigue: «En la sociedad comunista... nadie tiene una esfera exclusiva de actividad, sino que cada uno acaba por adaptarse en alguna de las actividades que le atraen... haciendo posible que uno pueda hacer un día una cosa y mañana otra, cazar por la mañana, pescar por la tarde, criar ganado al anochecer, criticar tras la comida, todo conforme a las inclinaciones de cada uno y sin convertirse en cazador, pescador, pastor o crítico» (Wesson 1976: 15).

Ésta es la ingenuidad del Marx temprano, encerrado en su torre de marfil. El idealismo de Marx nos hace retroceder a una era primitiva, cuando no bárbara, donde los humanos llevan una vida de tribu y trueque y todavía no han aprendido a aprovechar los beneficios que derivan del intercambio y la división del trabajo. Ha tenido que transcurrir todo el siglo XX para desvelar el engaño y para que ya en los albores del siglo XXI los hombres descubran a un Adam Smith padre del capitalismo y lo pongan por delante de Karl Marx, el padre del socialismo marxista y revolucionario. En la primera edición del libro de Michael Hart *Las 100 personas más influyentes del mundo* (1978), su autor situaba a Karl Marx por delante de Adam Smith, pero en la segunda edición, aparecida en 1992, después del colapso de la Unión Soviética, Smith quedaba situado por delante de Marx.

¿QUÉ QUEDA DEL MARXISMO?

Si las teorías económicas de Marx y sus predicciones han demostrado ser erróneas, ¿se puede salvar algo de su obra *El Capital* y del resto de sus escritos económicos?

En primer lugar, el tema del determinismo económico. ¿Son las ideas y los intereses creados los que mueven la sociedad? En su «ley» del materialismo histórico, Marx se oponía a la visión tradicional de que es la religión u otras filosofías institucionales las que determinan la cultura de una comunidad. En su lugar, Marx sostenía que las fuerzas materiales o económicas de la sociedad determinan la «superestructura» legal, política, religiosa y comercial de la cultura nacional. En su *Miseria de la Filosofía*, Marx explicaba que «el molino manual produce al señor feudal, el molino de vapor al capitalismo industrial» (2002: 219-20). Hoy día la mayoría de los sociólogos reconocen el importante papel que juegan las fuerzas económicas en la sociedad.

En segundo lugar, el tema de las clases sociales. La teoría de Marx sobre la conciencia de clase y el conflicto de clases ha ocupado a historiadores y sociólogos. ¿En qué medida son la conducta y el pensamiento un reflejo de los valores del proletariado o la burguesía? ¿Hasta qué punto la clase gobernante protege y hace que sus intereses avancen sirviéndose del proceso político? ¿Lo hace así el grupo que posee o controla la propiedad y domina los medios de producción? ¿Es verdad que las leyes y la política están al servicio del capital industrial? Si es así, se pregunta Jonathan Wolff, ¿por qué se permiten los sindicatos? ¿Por qué las universidades tienen facultades de Humanidades y de Ingeniería en las que se permite enseñar el marxismo? ¿Por qué las multinacionales no ganan todos sus pleitos en los tribunales de justicia? (2002: 59). Si el Estado está dominado por los intereses capitalistas, ¿por qué tuvo lugar la Gran Depresión, que arruinó sus intereses? Karl Popper ridiculizó la conocida posición marxista: «Un marxista no podría abrir un periódico sin encontrar en cada una de sus páginas pruebas que confirman su interpretación de la historia; no sólo en las noticias, sino también en su presentación —que revelan al lector la inclinación clasista del periódico—, y de manera especial en lo que el periódico silencia (1972: 35).

En tercer lugar resaltan varios temas contemporáneos que Marx planteó:

— El problema de la alienación y la monotonía del trabajo que encontramos en nuestro mundo laboral.
— El ansia por hacer dinero, el fraude y el materialismo que echa raíces con facilidad en las sociedades capitalistas.

¿SE RETRACTÓ KARL MARX?

Todo lo que sé es que no soy marxista.

KARL MARX

Se dice que Karl Marx hizo la anterior manifestación y a finales de la década de 1870 se retractó de sus doctrinas, pero aparentemente la expresión se sacó de su contexto. En ocasiones se sentía tan desesperado con su yerno Lafargue, que profesaba un socialismo teórico sin sentido y disparatado, que Marx llegó a decir: «Si éste es marxista, yo no lo soy». El biógrafo Fritz J. Raddatz concluye: «Esto ciertamente no se puede considerar como retractación o desviación de su propia doctrina, más bien al contrario, es una defensa de su doctrina contra aquellos que la distorsionaban» (1978: 130).

Pero aunque Marx puede no haber renunciado nunca a esa su propensión a la revolución violenta ni a sus propias doctrinas, el caso de Engels parece ser otro. En sus últimos años revisó sus ideas y admitió que los trabajadores podían ganar salarios que superasen los niveles de subsistencia, que había factores no económicos que jugaban un papel importante en la sociedad y que había procedimientos políticos legales que permitían la reforma social. Como escribe Robert Wesson, «en el momento en que hubiera arrojado por la borda la revolución se hubiera convertido en un socialdemócrata» (1976: 37-38).

— Los problemas de desigualdad en los patrimonios, en las rentas y en las oportunidades.
— Los temas relacionados con la discriminación social y la femenina y con la conservación del medio ambiente.

Son todos temas de nuestro tiempo y no exclusivos del sistema capitalista, pero que Marx planteó, y sobre los que David Denby, un ensayista que leyó a Marx cuando ya era adulto, en un curso sobre literatura, ha estado reflexionando recientemente (1996). Respecto a la alienación escribe: «La alienación es una pérdida de la estima propia. Trabajamos para otros, para cumplir objetivos que no son los nuestros sino de ellos y, a menudo, nos enfrentamos al hecho de estar trabajando con indiferencia, desgana e incluso bordeando el disgusto o desagrado» (1996: 349).

¿Cómo abordar el aburrimiento y el desinterés que nos produce ese mundo del trabajo y de los negocios? ¿Acaso es una sociedad socialista menos aburrida y más

ilusionante? De hecho, una sociedad capitalista que va mejorando gradualmente la cantidad, calidad y variedad de los bienes y servicios que nos ofrece es menos aburrida y con frecuencia nos procura jornadas de trabajo más cortas que permiten a los trabajadores encontrar distracciones fuera de lo que son sus ocupaciones ordinarias, ampliando de esta manera las oportunidades que tenemos para realizarnos como seres humanos. Y en cualquier caso, ¿acaso pueden las utopías socialistas ofrecernos una alternativa?

Sobre el ansia por enriquecerse y amasar dinero que genera el capitalismo, Denby escribe: «El capitalismo generaba envidia y un deseo de definirnos como personas por medio de la posesión de bienes. En su versión norteamericana, el capitalismo tiene una parte de responsabilidad en la relajación de las costumbres que venimos observando» (1996: 346). Éste, en efecto, es un argumento que se escucha con frecuencia y se ha hecho popular. Pero, como ya vimos en el capítulo primero de esta obra, Adam Smith y Montesquieu, entre otros muchos, no dejaron de señalar que, al contrario, la cultura de los negocios va reduciendo gradualmente el fraude, que no es precisamente algo que el capitalismo inventara, y limita el ansia de enriquecimiento *a toda costa.* De otra parte, tampoco la envidia es patrimonio del capitalismo. Es más, el capitalismo produce también personas que, una vez enriquecidas, dedican mucho tiempo y esfuerzos al desarrollo de iniciativas no estrictamente materiales, sino espirituales y artísticas, que procuran muchos beneficios a la sociedad.

La crítica marxista planteaba a Denby algunas otras cuestiones difíciles, por ejemplo, «en la sociedad burguesa las relaciones entre las personas se parecen o imitan a las que existen entre las mercancías... Si el dinero es lo único que nos relaciona, ¿cuáles son entonces los vínculos que mantienen unida la sociedad?». En una economía de mercado impersonal y enormemente individualista, la paulatina desaparición de un cierto sentimiento comunitario es algo que preocupa a muchos, que se hacen preguntas como ésta: ¿puede el ansia por el todopoderoso dólar acabar derribando nuestros edificios históricos para construir en su lugar costosos apartamentos de lujo?, ¿puede el capitalismo presionarnos a trabajar de manera que ya no nos quede tiempo para relacionarnos con otros al margen y con independencia de nuestra profesión? Denby alertaba: «En los Estados Unidos parecería como si esos lazos que nos mantienen unidos se estuvieran relajando cada vez más y más» (1996: 344-351).

Es verdad que el fuerte ritmo que impone una economía de mercado nos obliga a vivir más despegados de lo comunitario. El intercambio de bienes y servicios a menudo es anónimo e impersonal. Es indudable que en sociedades y agrupaciones más

pequeñas el sentimiento comunitario se acentúa, conocemos a nuestros vecinos y a las personas con las que negociamos mucho mejor. Pero, en todo caso, la pregunta es: ¿a qué estamos renunciando?

EL NEXO DEL DINERO

Más allá de los temas de la alienación, la desigualdad y el materialismo, yo encontraba más útil el comentario de Marx sobre la evolución del papel del dinero. En el capítulo 3 de *El Capital* comienza con una discusión de la economía de trueque en la que una mercancía *C* se intercambia por otra *C'*. Pues bien, cuando se introduce el dinero, la sencilla relación anterior se modifica y entonces *C* se intercambia por una cantidad de dinero que designamos con la letra *M*, que servirá para conseguir *C'*. De otra forma dicho, la relación de trueque

$$C - C'$$

cuando se introduce el dinero pasa a ser

$$C - M - C'$$

Aquí el dinero es un medio que facilita el intercambio de una mercancía por otra. Normalmente, en el proceso de producción que nos conduce desde las materias primas hasta los productos finales, el dinero se intercambia varias veces. El objetivo principal del capitalismo es la producción de bienes y servicios útiles y el dinero es un simple medio para conseguir este objetivo, un medio de cambio.

Sin embargo, Marx señalaba que es muy fácil para el capitalista que tiene dinero empezar a ver las cosas de una manera bien distinta y en lugar de utilizar el dinero para «producir bienes y servicios útiles», usarlo para «producir dinero». Marx representa esta nueva forma de pensar como sigue:

$$M - C - M'$$

En otras palabras, el hombre de negocios utiliza su dinero (capital) para producir una mercancía, *C*, que a su vez se intercambia por una cantidad mayor de dinero, *M'*. Al centrarse en el dinero como principio y fin de sus actividades es muy fácil

perder de vista el objetivo último de la actividad económica, producir e intercambiar bienes, y entonces el objetivo ya no es *C* sino *M*.

Al final, el sistema de economía de mercado da un paso más hacia delante hasta un punto en el que las mercancías (los bienes y servicios) ya no entran de ninguna forma en el cuadro y el proceso de intercambio se convierte en

$$M - M'$$

AUGE Y DECADENCIA DE LA «TEOLOGÍA DE LA LIBERACIÓN»

A finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970 se desarrolló en América Latina una ideología de inspiración marxista que se denominó «teología de la liberación», especialmente entre los sacerdotes que trabajaban en los suburbios y favelas. Aunque rechazaban el ateísmo y el materialismo extremo de los marxistas, estos activistas políticos buscaban liberar al pobre mediante una combinación de las doctrinas marxistas de la explotación, la lucha de clases y el imperialismo con la teología cristiana de la compasión para con el pobre y el desvalido. Los libros que se publicaban llevaban títulos como *El Comunismo, la Biblia y la Teología de la Liberación*, alcanzaron cierta popularidad y se publicaron en inglés por Orbis Book, una filial de las misiones católicas de *Maryknoll Fathers and Sisters*. «Cristo me condujo a Marx», declaró Ernesto Cardenal, el sacerdote nicaragüense, al papa Juan Pablo II en 1983. «Soy un marxista que cree en Dios, es seguidor de Cristo y es un revolucionario que busca el establecimiento de su reino» (Novak 1991: 13).

El padre de la «teología de la liberación», Gustavo Gutiérrez, es un profesor de Teología de baja estatura y trato conciliador, que escribió su obra en su ciudad nativa de Lima, en Perú. En *Teología de la Liberación* (1973) explicaba ésta en términos marxistas:

> Descubrí tres cosas. Descubrí que la pobreza era destructiva, algo contra lo que hay que luchar para destruirla, no simplemente algo que era el objeto de nuestra caridad. En segundo lugar descubrí que la pobreza no era accidental. El hecho de que las gentes sean pobres y no ricas no es una casualidad sino el resultado de una estructura. Es una cuestión estructural. Tercero, descubrí que la pobreza era algo contra lo que había que luchar... Me convencí poco a poco y fue para mí algo absolutamente claro que para servir al pobre uno tiene que emprender una acción política. (McGovern 1980: 181-82).

(continúa)

Los teólogos marxistas acusan al capitalismo de esta atmósfera opresiva en América Latina y especialmente al imperialismo de los Estados Unidos y sus compañías multinacionales. Manifestaban una hostilidad radical a la propiedad privada, los mercados y los beneficios, a los que consideraban elementos de un proceso de «expoliación» que favorece al rico a costa del pobre. Y si había que elegir entre la revolución y la democracia, la revolución, incluso la violenta, era preferible. Sus políticas incluían la nacionalización, una aversión a la inversión extranjera y la imposición de controles de precios y barreras arancelarias.

Los críticos de la «teoría de la liberación» sostienen que estas políticas estatificadoras sólo han ocasionado pobreza en América Latina y han empeorado la desigualdad. Michael Novak critica el sistema latino-americano. «El orden presente no es libre, sino estatista, y su orientación no es la de buscar equilibrios mediante la ponderación de los privilegios; se protege abiertamente al rico y se obstaculiza al pobre. Enormes mayorías de pobres carecen de propiedad alguna. Al pobre se le impide por ley desarrollar sus propias empresas y carece de acceso alguno al crédito. Se encuentran frenados por una estructura legal anticuada, diseñada para proteger los antiguos privilegios de la élite precapitalista» (1991: 5).

¿Cuál es la solución de Adam Smith a la desigualdad y la pobreza en América Latina? El reto, la solución a la pobreza, es crear un sector privado genuino que ofrezca puestos de trabajo. «Los revolucionarios —dice— parecen aptos sólo para crear enormes ejércitos. Los activistas económicos crean puestos de trabajo». Para liberar realmente a América Latina, él y otros discípulos de Adam Smith defienden mercados abiertos, inversiones extranjeras, impuestos bajos, oportunidades abiertas a todos los ciudadanos para crear empresas y acceder a la propiedad, y estabilidad política bajo el imperio de la Ley. Países «liberales, plurales, comunitarios, dinámicos, imaginativos y con sensibilidad pública», como los *tigres* asiáticos han adoptado esta clase de políticas en el pasado (1991: 32).[9]

Desde la caída del comunismo soviético y el modelo socialista de planificación centralizada de la economía, el entusiasmo por la «teología de la liberación» se ha desvanecido y la mayoría de las economías de América Latina han adoptado un modelo más abierto. Como consecuencia, han experimentado tasas de crecimiento más rápido y el porcentaje de pobres ha descendido. *Orbis Book* y *Maryknoll Fathers and Sisters* no han vuelto a publicar libros sobre la «teología de la liberación».

9. El economista peruano Hernando de Soto ha escrito varios libros de divulgación sobre la necesidad de reformas económicas y legales en América Latina y en los países en general que se encuentran en fase de desarrollo (2002, 2003).

Esta fase final considera los mercados financieros o de capital, los mercados de dinero y de valores (acciones y bonos). Éste es el momento en que resulta más fácil que el capitalismo que procura bienes y servicios se convierta en un capitalismo financiero puro alejado de sus raíces. En este ambiente los hombres de negocios olvidan a menudo el objetivo esencial del sistema económico —producir bienes y servicios útiles— y se concentran en «hacer dinero», ya sea mediante el juego, las técnicas de negociación a corto plazo de valores y materias primas cotizadas en mercados organizados, o simplemente colocando su dinero en una cuenta bancaria que produce intereses o en letras del Tesoro. Fundamentalmente, el objetivo de hacer dinero se logra mejor suministrando bienes y servicios útiles, pero ésta es una lección que es preciso aprender una y otra vez de nuevo en el mundo de los negocios.

Así pues, vemos cómo la cultura capitalista nos puede conducir a perder de vista el sentido comunitario y el fin último de toda actividad económica. Esta tendencia hacia el abandono de los verdaderos propósitos de la actividad económica es un desafío permanente para los líderes de los negocios, los inversores y para los ciudadanos, el desafío de retornar a los principios básicos.

RESUMEN: MARX DEJA SU HUELLA

En resumen, no cabe descartar a Marx por completo. Su teoría económica puede haber sido defectuosa, su socialismo revolucionario ha sido destructivo y el propio Marx un hombre irascible, pero su análisis filosófico del capitalismo de mercado contiene elementos valiosos y merece nuestra atención.

Sólo unos pocos años después de que apareciese publicada la obra maestra de Marx, *El Capital,* entraría en escena una nueva generación de economistas. Estos economistas corrigieron los errores de Marx y de los economistas clásicos y dieron lugar a una revolución duradera. Como señalábamos antes, el enfoque de la teoría del precio basado en el coste de producción era una bomba de relojería colocada en la base misma del análisis económico que podía aniquilar el sistema clásico de libertad natural. Para rejuvenecer y dar bríos nuevos a una ciencia que había sido calificada de triste y lúgubre, y restablecer los fundamentos del modelo de Adam Smith, se hacía necesario un avance que fuera esencial para el conocimiento científico de cómo se desarrollan las actividades económicas. Pues bien, éste será el objetivo del capítulo siguiente: explicar en qué consistió ese avance revolucionario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barzun, Jacques (1958 [1941]): *Darwin, Marx, Wagner* 2.ª ed. Nueva York: Doubleday.

Berman, Marshall (1999): *Adventures in Marxism.* Nueva York: Verso.

Blaug, Mark (1986): *Great Economists Before Keynes.* Atlantic Heights, NJ: Humanities Press International.

Blumenberg, Werner (1998 [1962]): *Karl Marx: An Illustrated Biography.* Londres: Verso.

Bottomore, Tom, ed. (1991): *A Dictionary of Marxist Thought,* 2.ª ed. Oxford: Blackwell.

Bronfenbrenner, Martin (1967): «Marxian Influences in "Bourgeois" Economics.» *American Economic Review* 57: 2 (May), 624-35.

Buchholz, Todd G. (1999): *New Ideas from Dead Economists,* 2.ª ed. Nueva York: Penguin.

Colb, Ralph, Jr. (1982): «The Myth of the Marx-Darwin Letter.» *History of Political Economy* 14: 4, 461-82.

D'Aulaire, Ingri y Edgar D'Aulaire (1962): *D'Aulaire's Book of Greek Myths.* Nueva York: Doubleday.

Denby, David (1996): *Great Books.* Nueva York: Simon & Schuster.

Downs, Robert B. (1983): *Books That Changed the World,* 2.ª ed. Nueva York: Penguin.

Eaton, John (1951): *Marx Against Keynes.* Londres: Lawrence and Wishart.

Engels, Friedrich (2000 [1844]): *The Condition of the Working Class in England.* Nueva York: Pathfinder.

Feuerbach, Ludwig (1957 [1841]): *The Essence of Christianity*. Nueva York: Harper Torchbooks.

Gordon, H. Scott (1967): «Discussion on *Das Capital:* A Centenary Appreciation.» *American Economic Review* 52: 2 (May), 640-41.

Harrington, Michael (1976): *The Twilight of Capitalism.* Nueva York: Macmillan.

Hart, Michael H. (1978): *The 100: A Ranking of the Most Influential Persons in History.* Nueva York: Hart.

— (1992): *The 100: A Ranking of the Most Influential Persons in History,* 2.ª ed. Nueva York: Citadel.

Heilbroner, Robert (1961): *The Worldly Philosophers,* 2.ª ed. Nueva York: Simon & Schuster.

— (1999): *The Worldly Philosophers,* 7.ª ed. Nueva York: Simon and Schuster.

Howard, M.C. y J.E. King (1989): *A History of Marxian Economics, 1823-1929.* Princeton: Princeton University Press.

Keynes, John Maynard (1931): *Essays in Persuasion.* Nueva York: W.W. Norton.

— (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Lenin, V.I. (1970): *Selected Works.* 12 vols. Moscow: Progress.

Lichtheim, George (1970): *A Short History of Socialism.* Nueva York: Praeger.

Liebknecht, Wilhelm (1968 [1901]): *Karl Marx Biographical Memoirs.* Nueva York: Greenwood.

Leontief, Wassily (1938): «The Significance of Marxian Economics for Present-Day Economic Theory.» *American Economic Review* 28: 2 (March supplement), 1-9.
McGovern, Arthur F. (1980): *Marxism: An American Christian Perspective.* Maryknoll, NY: Orbis Books.
Marx, Karl (1976 [1867]): *Capital*, vol. 1. Nueva York: Penguin.
— (1980): *The Holy Family, or Critique of Critical Criticism.* Nueva York: Firebird.
— (1988): *The Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. Nueva York: Prometheus.
— (1995): *The Poverty of Philosophy.* Nueva York: Prometheus.
Marx, Karl y Friedrich Engels (1964 [1848]): *The Communist Manifesto.* Nueva York: Monthly Review Press.
— *Collected Works (Letters 1860-64)*, vol. 41. Nueva York: International Publishers.
Mises, Ludwig von (1972): *The Anti-Capitalist Mentality.* Spring Mills, PA: Libertarian Press [trad. esp. *La mentalidad anticapitalista*, Unión Editorial, Madrid 1983].
Moggridge, D.E. (1992): *Maynard Keynes.* Londres: Routledge.
North, Gary (1993): «The Marx Nobody Knows.» In *Requiem for Marx,* ed. Uri N. Maltsev. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
Novak, Michael (1991): *Will It Liberate?* Nueva York: Madison Books.
Padover, Saul K. (1978): *Karl Marx: An Intimate Biography*. Nueva York: McGraw-Hill.
Payne, Robert (1968): *Marx.* Nueva York: Simon & Schuster.
— (1971): *The Unknown Marx.* Nueva York: New York University Press.
Perelman, Michael (2007): *The Confiscation of American Prosperity: From Right-Wing Extremism and Economic Ideology to the Next Great Depression*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
Plaut, Eric A. y Kevin Anderson (1999): *Marx on Suicide.* Evanston, IL: Northwestern University Press.
Raddatz, Fritz J. (1978): *Karl Marx: A Political Biography.* Boston: Little, Brown.
Roemer, John E. (1988): *Free to Lose.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Rothbard, Murray N. (1980): «The Essential Von Mises.» In Ludwig von Mises, *Planning for Freedom*, 4.ª ed., 234-70. Spring Mills, PA: Libertarian Press [trad. esp. *Lo esencial de Ludwig von Mises*, Unión Editorial, Madrid 1974].
— (1995): *Classical Economics.* Hants, UK: Edward Elgar [trad. esp. *Historia del pensamiento económico. Vol 1: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid 1999].
Samuelson, Paul A. (1957): «Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models.» *American Economic Review* 47: 6 (May), 884-910.
— (1967): «Marxian Economics as Economics.» *American Economic Review* 57: 2 (May), 616-23.
— (1976): *Economics.* Nueva York: McGraw-Hill.
Schumpeter, Joseph (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York: Harper [trad. esp. *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Aguilar, Madrid 1971].

Schwartzchild, Leopold (1947): *Karl Marx, the Red Prussian.* Nueva York: Grosset and Dunlap.
Seymour-Smith, Martin (1998): *The 100 Most Influential Books Ever Written.* Toronto: Citadel.
Skidelsky, Robert (1992): *John Maynard Keynes: The Economist as Saviour, 1920-1937.* Londres: Macmillan.
Solomou, S.N. (1987): «Nikolai Kondratieff.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 3, 60. Londres: Macmillan.
Soto, Hernando de (2002): *The Other Path,* 2.ª ed. Nueva York: Perseus Books.
— (2003): *The Mystery of Capital.* Nueva York: Basic Books.
Sweezy, Paul M. (1942): *The Theory of Capitalist Development*. Nueva York: Modern Reader.
Sweezy, Paul M. y Paul Baran (1966): *Monopoly Capitalism*. Nueva York: Monthly Review.
Sweezy, Paul M. y Harry Magdoff (1977): *The End of Prosperity*. Nueva York: Monthly Review.
Wesson, Robert G. (1976): Why *Marxism? The Continuing Success of a Failed Theory*. Nueva York: Basic Books.
Wicksteed, Philip H. (1933): *The Common Sense of Political Economy*, rev. ed. Londres: Routledge and Kegan Paul.
Wilson, Edmund (1940): *To the Finland Station.* Nueva York: Harcourt, Brace.
Zarnowitz, Victor (1992): *Business Cycles.* Chicago: University of Chicago Press.

Capítulo 7

Sin el Danubio Azul: Menger y los austriacos invierten el curso de la teoría económica

Ningún libro desde los *Principios* de Ricardo ha tenido tanta influencia en el desarrollo de la teoría económica como los *Principios de Economía Política* de Carl Menger.

KNUT WICKSELL (1958: 191)

Menger es el que acabó con la teoría ricardiana... La teoría del valor, el precio y la distribución de Menger es lo mejor que tenemos hasta el momento.

JOSEPH SCHUMPETER (1951: 86)

Karl Marx estaba en lo cierto en una cosa: las colosales fuerzas que desató la Revolución Industrial catapultaron al mundo occidental hacia una nueva era de prosperidad como no se había visto antes nunca en toda la historia. Viviendo en Londres, en el corazón mismo de la «primera nación industrial del mundo», el filósofo alemán no pudo contribuir y se limitó a presenciar de qué manera la enorme fuerza del capitalismo industrial se extendía desde Gran Bretaña a Alemania y los Estados Unidos durante el siglo XIX. Marx no prestó atención alguna a un acontecimiento significativo y es que todas sus clases sociales, los terratenientes, los trabajadores y los capitalistas, mejoraron sus condiciones materiales de vida.

El salario real medio creció solamente a un ritmo del uno por ciento anual, pero este pequeño porcentaje, a lo largo de toda la vida de Marx, fue una ganancia significativa. El historiador de la economía Rondo Cameron concluye que la «renta real

♬ Selección musical para este capítulo: Johann Strauss, Jr., «El Vals del Emperador»

media per cápita de los británicos entre 1850 y 1914 se multiplicó por 2,5, su distribución se hizo *ligeramente* más igualitaria, la proporción de la población en condiciones de vida miserable también se redujo y de este modo el británico medio en 1914 gozaba del nivel de vida más alto de toda Europa» (Cameron 1997: 228).

Los Estados Unidos en el siglo XIX exhibieron un crecimiento económico todavía más rápido. Según Cameron, la renta media per cápita entre 1776, su independencia, y la Guerra Civil (1861-64), como mínimo se dobló, y esto a pesar de que la población se multiplicó por diez. En la década de 1870 los Estados Unidos eran la nación más rica de la tierra (Cameron 1997: 228).

En resumen, en la época en que murió Marx (1883) todos los datos que se encuentran a nuestra disposición demuestran que las tristes predicciones y las tesis que arrancan de Malthus, continúan sosteniéndose por Ricardo y culminan en Marx acerca de los «salarios de mera subsistencia», habían constituido una clamorosa equivocación y estaban afortunadamente superadas. En su lugar, las tesis de la prosperidad universal de Adam Smith permanecían incólumes y los datos estaban confirmándolas y haciendo que ganaran crédito.

LA TEORÍA ECONÓMICA HACE FRENTE A UN OBSTÁCULO IMPORTANTE

A pesar de que la economía industrial estaba haciendo progresos, la teoría económica se encontraba en un callejón sin salida. Adam Smith descubrió que la libertad económica y un gobierno limitado crearían riqueza y prosperidad en todas partes; pero su aparato analítico —dejando a un lado la división del trabajo— era deficiente y no estaba en condiciones de explicar de qué manera el *sistema de precios* del mercado nos conduciría a todos, consumidores y productores, a alcanzar niveles de vida más elevados.

Ricardo, Mill y toda la escuela clásica desarrollaron una explicación de los precios de los bienes, las mercancías y el trabajo basada en el *coste de producción,* pero al hacerlo de este modo convirtieron su teoría económica en rehén de la teoría económica marxista. Si, como afirmó Ricardo, los beneficios y las rentas sólo se elevaban a costa de la reducción de los salarios —dada la tecnología—, entonces la *lucha de clases* estaba servida. Todo aquel mundo de la prosperidad universal y la armonía de intereses de Adam Smith era un sueño que se venía abajo. Los economistas clásicos (Ricardo) habían separado trágicamente la «producción» y la «distribución» de los bienes, y esto fue, como ya dijimos, lo que suministró la munición para que

el socialismo planteara la redistribución, la nacionalización y la planificación estatal de la economía.

En Inglaterra, la teoría económica, como disciplina científica, estaba estancada. Con arrogancia, John Stuart Mill, en sus *Principios de Economía Política,* había llegado a decir: «Por fortuna no hay nada, en las leyes del valor de los bienes, que quede por aclarar al escritor de hoy o del futuro; la teoría sobre este tema está completa» (Black y otros 1973: 181). En Francia los economistas clásicos estaban desacreditados. En Alemania, la tierra de Karl Marx, los economistas clásicos gozaban de tan escaso prestigio que los profesores de Economía rechazaban la idea misma de que hubiera una disciplina científica que pudiera recibir el nombre de teoría económica. «Bajo los furiosos ataques de la Escuela Histórica Alemana», escribió Hayek, «no sólo las doctrinas clásicas fueron abandonadas por completo sino que cualquier intento de hacer un análisis teórico abstracto de la economía se consideraba con profunda desconfianza» (1976: 13).

Para que el capitalismo sobreviviese y prosperase se requería una nueva epistemología, un avance de primera magnitud que le diera a la teoría económica un giro completo, un impulso nuevo, una teoría general que pudiera explicar de qué manera todos, los terratenientes, los capitalistas, los trabajadores y los consumidores, podían beneficiarse. Ahora bien, ¿de dónde podía venir este impulso?

TRES ECONOMISTAS HACEN UN DESCUBRIMIENTO EXTRAORDINARIO

Hemos señalado que ciertos años en la historia del análisis económico se nos presentan acumulando una serie de acontecimientos clave. Éste es el caso del año 1776, fecha de la aparición de *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith y de la *Declaración de Independencia de los Estados Unidos,* o el año 1848, en el que coinciden las revueltas sociales europeas y *El Manifiesto Comunista.* Los primeros años de la década de 1870 y, en especial, el año 1871, fue un tiempo similar que abrió un periodo de enorme interés en el que tres economistas de manera independiente descubrieron el «principio de la utilidad marginal» y abrieron el camino de lo que más adelante se llamaría la revolución marginalista neoclásica.

La idea de que los precios y los costes están determinados por la demanda que hacen los consumidores de los bienes finales y su utilidad maginal relativa era la pieza analítica maestra que faltaba para que la economía teórica pudiera evolucionar y modernizarse. Su descubrimiento resolvió la paradoja del valor que había sido

el obstáculo en el que habían tropezado todos los economistas clásicos desde Adam Smith hasta John Stuart Mill, y que también estaba arruinando el análisis económico marxista. La llamada «revolución marginalista» vino a resucitar una disciplina científica moribunda y fue un tiempo extraordinario para ser economista.

¿Quiénes fueron estos tres economistas? De Gran Bretaña era William Stanley Jevons (1835-1882), de Austria era Carl Menger (1840-1921) y de Francia era Léon Walras (1834-1910). Si bien es cierto que unos cuantos precursores, como Hermann Gossen, Samuel Longfield, Antoine Cournot y Jules Dupuit, habían empleado con anterioridad los principios de la utilidad marginal, hasta la llegada de los tres citados al inicio, no se puede decir que el principio fuera conocido de muchos y adoptado por la profesión.[1] El economista sueco Knut Wicksell, que vivió durante todo aquel periodo de la revolución marginalista, la describió como un «acontecimiento inesperado» (1958: 186).

LO QUE SIGNIFICÓ LA REVOLUCIÓN MARGINALISTA

Tanto Menger como Jevons publicaron sus nuevas teorías en 1871. Jevons había dado en 1862 una conferencia en la que recogía las ideas fundamentales, pero es en 1871 cuando aparecen su obra *La Teoría de la Economía Política* y los *Principios de Economía Política* de Menger. Pocos años después, en 1874 y 1877, Walras publicaría las dos partes de su obra magna *Elementos de Economía Pura.* Todas ellas desarrollarían los principios de lo que se llamó la Escuela Neoclásica de Economía, que combinaba el modelo de liberalismo económico de Adam Smith y la teoría marginal del valor. En la generación siguiente, la revolución marginalista eliminó el aparato analítico de la teoría económica ricardiana y lo sustituyó por una ortodoxia, en gran medida, nueva. Aunque no con tanta rapidez como sucedió luego con la «revolución keynesiana», la «revolución marginalista» conquistó la profesión con igual unanimidad y fuerza a lo largo de toda la generación siguiente.

El triunvirato de la revolución marginalista —Jevons, Menger y Walras— rechazó las teorías objetivas de valor de los bienes basadas en su coste de producción

1. Los economistas de Auburn Robert Ekelund y Robert Hébert sostienen que el ingeniero francés Jules Dupuit (1804-1866) fue el descubridor fundamental de la microeconomía moderna, incluida la teoría de la utilidad marginal. Véase Ekelund y Hébert (2000). Estos autores sostienen que sus contribuciones fueron ignoradas porque Dupuit, como ingeniero que era, escribió sólo para estos profesionales.

y situó en su lugar el principio subjetivo de la utilidad y la demanda de los consumidores como la piedra angular del nuevo enfoque para la construcción de la teoría económica. Estos economistas subrayaban que las personas en el mundo real eligen en base a sus preferencias y valoraciones. Al igual que J.B. Say, reconocían que ni la cuantía del trabajo ni de los medios empleados confiere valor al producto. El valor de un bien es una cuestión que depende de las valoraciones que hacen las personas que lo utilizan. En resumen, antes de que los productores decidan abordar la empresa de producir un bien o servicio determinado, su demanda tiene que ser suficiente. Las consideraciones de demanda siempre tienen que prevalecer sobre la oferta.

Los marginalistas fueron incluso más lejos y argumentaron que, a largo plazo, no hay una curva de oferta como algo independiente. La oferta está esencialmente determinada por la demanda final. Por ejemplo, si la curva de demanda se desplaza en sentido ascendente se desarrolla una nueva curva de oferta (coste) cuando nuevos recursos se incorporan a la industria para atender la nueva demanda. Uno de los economistas que con más insistencia batallaron para imponer las nuevas teorías fue el inglés Philip Wicksteed, quien, a comienzos del siglo XX, afirmó que «el coste de producción está relacionado con la curva de demanda» (1933: 812). Los austriacos subrayaron algo inédito: que el *coste de producción* es en realidad el conjunto de las alternativas de las que nos abstenemos o que excluimos al incurrir en ellos.

LA PRODUCCIÓN Y LA DISTRIBUCIÓN CONEXIONADAS DE NUEVO

La nueva generación de economistas descubrió que mediante este avance introducido en los instrumentos del análisis económico, la producción de bienes y su distribución, por medio del pago de las diferentes rentas a los factores que intervienen en ella, podían ser conexionadas de nuevo. Las demandas que hacen los consumidores de los diferentes bienes y servicios son las que, en último término, determinan los precios de los bienes de consumo, y estos precios, a su vez, son los que orientan las distintas direcciones que tomará la actividad productiva. La demanda final establece, por lo tanto, los precios de los factores que cooperan en la producción —salarios, rentas y beneficios—, conforme al valor que cada uno de ellos añade en el proceso de producción.

En resumen, la renta no es algo que se distribuye caprichosamente sino que se genera en el proceso productivo conforme al valor añadido por cada participante.

En el caso concreto del factor trabajo, la idea de que los salarios vienen determinados por la productividad marginal del trabajo fue una derivación del principio marginal del valor perfeccionado por John Bates Clark, un economista norteamericano de la Universidad de Columbia en los años que marcan el tránsito entre los dos siglos, como tendremos ocasión de analizar en el capítulo 9.

EL PRINCIPIO MARGINAL RESUELVE LA PARADOJA DEL VALOR

Los economistas neoclásicos fueron los que impulsaron el avance del principio de la utilidad. Ellos consideraban que cuanto mayor es la cantidad de un bien que las personas poseen, menos valorarán una unidad determinada. Si hay gran cantidad de agua disponible en todas partes, un vaso adicional de agua será relativamente barato. Por el contrario, si una comunidad vive en el desierto de Arabia, donde el agua es claramente escasa, la comunidad apreciará en grado sumo cada unidad adicional de agua. El mismo principio se aplica a los diamantes. Si los diamantes son abundantes, su precio desciende. Si son escasos, sus precios suben. Así pues, los economistas neoclásicos fueron los descubridores del principio de la utilidad marginal decreciente. En resumen, los precios vendrán determinados por la adquisición y disposición marginal, colmando las demandas de los consumidores basadas en la abundancia o escasez relativa de un producto. En definitiva, los neoclásicos habían resuelto, de una vez por todas, la llamada paradoja del valor que había tenido desconcertados a Adam Smith y los demás economistas clásicos.

¿Por qué una mercancía esencial como es el agua es tan barata mientras una mercancía ostentosa y poco útil como los diamantes es tan cara? En *La Riqueza de las Naciones*, Adam Smith separó la utilidad del precio y creó una dicotomía artificial entre los «bienes de uso» y los «bienes de intercambio», como si nada conectase el precio y la utilidad. Smith señalaba que el agua tiene una gran «utilidad» pero muy poco «precio». Un diamante tiene poca «utilidad pero un elevado precio». Esto era paradójico y los economistas clásicos fueron incapaces de dar una respuesta precisa, contribuyendo a crear una enorme confusión acerca de los microfundamentos del análisis económico durante generaciones.[2]

---

2. Smith no supo darse cuenta de que para que un bien pueda tener un valor en el intercambio, es decir, un precio, tiene que tener utilidad para la persona, es decir, valor de uso, y que por lo tanto el precio y la utilidad no son cosas distintas sino íntimamente relacionadas, y éste fue el descubrimiento neoclásico.

Pero además el impacto de esta dicotomía artificial que introdujo Adam Smith no fue inocuo porque suministró la munición que socialistas, marxistas y otros críticos necesitaban para quejarse de la diferencia entre «producir bienes para obtener beneficio» y «producir para proporcionar utilidad». Aquellos críticos acusaron a los capitalistas de estar más interesados en «hacer beneficios» que en «proporcionar un servicio útil», como si el intercambio beneficioso no estuviese relacionado con la utilidad del consumidor.

La revolución marginalista resolvía la paradoja del valor y al hacerlo, claro está, socavaba el argumento socialista. Con la nueva fundamentación microeconómica, los beneficios y la utilidad quedaban conexionados directamente. Los precios reflejan las demandas de los consumidores y la producción dirigida a la consecución de beneficios busca satisfacer las necesidades.

Al resolver la paradoja agua-diamante, los escritores marginalistas demostraron que la diferencia entre el precio del agua y los diamantes se debe a la abundancia relativa de agua y a la escasez relativa de diamantes (dada cada una de las demandas). Puesto que la oferta de agua es abundante, la demanda de cada unidad adicional es baja. Puesto que la oferta de diamantes es extremadamente limitada, la demanda de cada diamante adicional es alta. Por consiguiente, ya no habría nunca contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio.[3]

---

3. Éste es un giro muy extraño en la historia del análisis económico: Adam Smith, una década antes de escribir *La Riqueza de las Naciones,* tenía la respuesta correcta a la paradoja agua-diamantes. Unas lecciones de Smith sobre jurisprudencia de 1762 demuestran que él sabía que el precio estaba determinado por la escasez. Dice Smith: «Es sólo la abundancia de agua lo que hace tan barata su obtención mediante bombeo y es la escasez de diamantes... la razón de que sean tan caros». El profesor escocés añadía que cuando las condiciones de oferta cambian, el precio del producto también cambia. Smith señalaba que un mercader rico, perdido en el desierto de Arabia, valoraría mucho el agua, y «si la producción de diamantes se multiplicase... por la industria, su precio descendería» (Smith 1978: 33, 3, 358). De una forma extraña, su convincente explicación de la paradoja agua-diamantes desapareció cuando escribió el capítulo 4 del libro I de *La Riqueza de las Naciones.* ¿Sufriría de amnesia Smith? El economista Roger Garrison no piensa así y atribuye el cambio al substrato calvinista que latía en Smith, y que hacía hincapié en la virtud del trabajo con intensidad y exaltaba la frugalidad y la producción útil. En su mentalidad, los diamantes y las joyas eran objetos fútiles de lujo, con una utilidad relativa baja. Garrison apunta también a la extraña dicotomía de Smith entre el «trabajo productivo» y el «trabajo improductivo» (capítulo III, libro II), donde se refería a sacerdotes, médicos, músicos, oradores, actores y otros productores de servicios como ocupaciones frívolas. Los agricultores y los industriales son, en cambio, «productivos». ¿Por qué esta diferenciación? Porque el alma presbiteriana de Smith argumenta en contra del gasto y a favor del ahorro y el trabajo. Como dice Garrison: «El fundamento de la distinción no son las falacias fisiócratas, sino los valores presbiterianos. El trabajo "productivo" está orientado al futuro, el "improductivo" lo está al presente» (Garrison 1985: 290; Rothbard 1995: 444-50).

Tanto Jevons como Walras compararon la revolución marginalista con el descubrimiento del cálculo diferencial por Newton y Leibnitz, en especial porque los dos, el cálculo y la teoría de los precios relativos, manejan diferencias o variaciones marginales.

EL PAPEL FUNDAMENTAL DE MENGER EN LA REVOLUCIÓN MARGINALISTA

En este capítulo arrancaremos de las contribuciones pioneras de Carl Menger y la Escuela Austriaca que él fundó. De los tres economistas «neoclásicos» iniciadores de la revolución marginalista, Menger fue el primero en desarrollar sistemáticamente el nuevo enfoque dado a la teoría del valor y el precio que haría frente con éxito al planteamiento que, en su momento, hiciera David Ricardo. El libro de Jevons fue, en efecto, leído, pero no se recibió en Inglaterra con agrado. Su influencia estuvo en todo momento obstaculizada por la aceptación dominante de la ortodoxia ricardiana (véase el capítulo siguiente).

El sistema de equilibrio general y el cálculo marginal de Walras era excesivamente matemático e intimidó a la mayoría de sus contemporáneos. Fue ignorado durante décadas y sólo gradualmente fue ganando adeptos, pero ya en el siglo XX. En resumen, fueron Menger y la Escuela Austriaca de Economía los que recogieron la pelota y la mantuvieron rodando, ejerciendo, de este modo, el mayor impacto en el cambio de curso que seguiría desde entonces el pensamiento económico en el último cuarto del siglo XIX. Por citar a un contemporáneo en cuanto a la influencia que tuvieron los tres codescubridores del principio marginal, elegiremos al economista sueco Knut Wicksell: «Se puede decir, con plena seguridad, que ningún otro libro desde los *Principios* de Ricardo ha tenido tanta influencia en el desarrollo de la teoría económica como los *Principios de Economía Política* de Menger, sin que esto suponga dejar a un lado el ingenioso pero demasiado "apriorístico" libro de Jevons, ni el de Walras, que es, desafortunadamente, demasiado difícil de leer» (Wicksell 1958: 191).

Sorprendentemente, la influencia de Menger fue, en gran medida, de carácter indirecto. Su teoría de la utilidad subjetiva y el análisis marginal fueron divulgados fundamentalmente a través de la obra de dos de sus seguidores, los también austriacos Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser. Es más, Böhm-Bawerk fue el primer economista neoclásico en ocuparse seriamente de Karl Marx y destruir la falsa reputación de su análisis de la economía.

LOS LOGROS DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA

La Escuela Austriaca recuperó la obra de Adam Smith y su modelo de libertad natural a través de tres rutas diferentes, y, en este sentido, se puede decir que fue realmente una revolución múltiple:

1. *El origen del valor se encuentra en el consumidor*: Menger y los austriacos fueron los que probaron el papel rector que el consumidor juega a la hora de decidir lo que se producirá. La demanda final de los consumidores y no el tiempo de trabajo o los costes de producción es lo que determina la estructura y el establecimiento de precios en todo el proceso de producción. Los austriacos llamaron a esta innovación analítica su «teoría de la imputación». La utilidad que los consumidores atribuyen a los distintos bienes es la que determina el valor o el precio de los diferentes *inputs* (el conjunto de medios que hacen posible la producción). Para demostrar esta relación los austriacos diseñaron un nuevo modelo que describía el funcionamiento de la economía que ya no pudo servir de rehén a la heterodoxia de socialistas y marxistas.
2. *La utilidad y el coste marginal*. Los austriacos fueron los que demostraron que los precios y los costes se determinan marginalmente por los beneficios y costes marginales de compradores y vendedores. Hoy día el análisis marginal constituye el fundamento de la teoría microeconómica moderna.
3. *El valor subjetivo*: Los austriacos fueron los que demostraron que la búsqueda por Ricardo de una «medida invariable del valor», era como la búsqueda por Ponce de León de la «fuente de la eterna juventud», inútil por completo.[4] Menger y sus seguidores descubrieron que el valor depende absolutamente de los deseos y preferencias que con su actuar expresan los consumidores y los productores de bienes y servicios que con los suyos propios determinan los salarios, las rentas, los intereses y los beneficios en base a aquellas mismas valoraciones que hacen consumidores y usuarios de bienes. Por lo tanto, a largo plazo, los costes nunca vienen establecidos o están fijados.

Así pues, en sentido categórico, la aportación austriaca fue la más *radical*. Menger y los austriacos sustituyeron el determinismo mecanicista objetivo del análisis

4. N. del T.: Juan Ponce de León (1460-1521), conquistador español de la Florida, al sur de los Estados Unidos.

económico ricardiano por la realidad subjetiva de las valoraciones y las acciones concretas de los seres humanos.

Los economistas austriacos hicieron otras muchas aportaciones en el campo de la teoría del capital, el interés, el dinero y las finanzas públicas. En esencia, y como resultado de la obra de Böhm-Bawerk, los austriacos formularon una teoría del capitalismo muy diferente a la marxista que venía a destacar la importancia del ahorro voluntario y su dedicación a la formación de capital como la clave del crecimiento económico y la prosperidad universal. En otras palabras, Menger y sus seguidores vendrían a mejorar sustancialmente la visión positiva de la teoría económica y el sistema capitalista. Como tal, Menger sería el fundador de una escuela de pensamiento económico que tuvo un profundo impacto en el desarrollo posterior del análisis macroeconómico (funcionamiento global de la economía) así como en el análisis microeconómico de los precios, los costes y la producción de cada uno de los bienes. En muchos aspectos, Menger hizo descubrimientos revolucionarios en lo que hoy llamamos la teoría macroeconómica, como la estructura temporal del proceso de producción y en la teoría microeconómica como la teoría subjetiva de la demanda y el cálculo marginal. Entre aquellos economistas que han respaldado el sistema de libertad natural de Adam Smith, el austriaco Carl Menger es, sin que nadie pueda igualarle, el economista teórico más importante.

VIENA, EL ESCENARIO PARA UNA REVOLUCIÓN

En la década de 1870, la Universidad de Viena estaba considerada como una de las instituciones de enseñanza mayores y más prestigiosas de Europa. Durante siglos, el Imperio Austro-Húngaro, regido por la dinastía de los Habsburgo, estableció Viena como capital política, cultural e intelectual del Este de la Europa Central. Situada a orillas del bello Danubio, Viena se convirtió en la tercera gran ciudad de Europa, detrás de Londres y París. Sus magníficos palacios, museos, parques, teatros de la ópera y cafés la hicieron famosa durante el siglo XIX. Desde la segunda mitad del siglo XVIII hasta principios del siglo XX había tenido lugar en el Imperio Austro-Húngaro un florecimiento intelectual extraordinario. Viena atrajo a algunos de los músicos, científicos, filósofos y economistas más creativos. Mozart, Beethoven, Haydn, Schubert, Brahms, Mahler o Strauss en la música, Sigmund Freud en la psicología y Ludwig Wittgenstein en la filosofía, vivieron y trabajaron en Viena.

Viena iba a ser testigo también de una revolución intelectual protagonizada por Carl Menger al fundar la *Escuela Austriaca de Economía,* una escuela que centró su atención en la conducta de las personas al decidir lo que consumen o al aventurar sus capitales en empresas, en las valoraciones subjetivas y en el papel que juegan el tiempo y el capital en los procesos de mercado. Muchos de los conceptos hoy incorporados a la teoría económica estándar como la utilidad marginal, el coste de oportunidad y la preferencia temporal, son austriacos. A finales del siglo XIX esta escuela de economía tuvo que hacer frente a dos escuelas rivales de importancia. Por un lado, la Escuela Inglesa Clásica o Ricardiana y, por otro, la Escuela Histórica Alemana. Y todo ello a la vez que lanzaba un ataque efectivo contra la emergente Escuela Marxista.

LOS AUSTRIACOS GENERAN UNA NUEVA ERA DE LA TEORÍA ECONÓMICA

La revolución neoclásica capitaneada por los austriacos fue algo extraordinario en la historia del análisis económico, pero la mayoría de los historiadores del pensamiento económico no han hecho justicia a la conmoción que esa revolución intelectual generó entre los economistas del mundo occidental en su tiempo. La revolución subjetivista de la utilidad marginal en Austria dio lugar a la publicación de numerosos artículos en las revistas económicas. El historiador de la economía James Bonar se refiere a este tema en la revista *Quarterly Journal of Economics,* en octubre de 1888, donde afirmaba que gracias a Menger y sus seguidores Austria había llegado a ser «más prominente en la discusión económica de lo que había sido nunca, al menos durante un siglo» (1888: 1). H.R. Seager, en un informe publicado en marzo de 1893 en la revista *Journal of Political Economy,* decía que en aquellos años la Universidad de Viena atraía a estudiantes de todos los países. En 1891 se pidió a Eugen von Böhm-Bawerk que presentara un artículo a los *Anales* de la Academia Americana de Ciencias Políticas y Sociales sobre el papel desempeñado por los economistas austriacos en el desarrollo del nuevo enfoque neoclásico de la teoría económica. Según Böhm-Bawerk, la nueva teoría austriaca del valor había tenido el siguiente impacto: «Las doctrinas más famosas e importantes de los economistas clásicos son del todo insostenibles o sostenibles solamente después de hacer en ellas adiciones y alteraciones esenciales» (Böhm-Bawerk 1862: 5).[5]

5. N. del T.: Hay una versión española de este artículo en Böhm-Bawerk, *Ensayos de Teoría Económica,* vol. I, Unión Editorial, Madrid 1999, pp. 207-230.

La concepción austriaca fue también defendida e impulsada dentro de Inglaterra por Philip Wicksteed (1844-1927), un clérigo unitario británico, profesor y promotor de los estudios medievales que había llevado a cabo traducciones a la lengua inglesa de Dante y Aristóteles y que, siendo ya adulto, se interesó por la *Economía Política,* como resultado de la lectura del libro de Henry George, un miembro destacado de la sociedad fabiana afín a las causas socialistas durante toda su vida —incluida la nacionalización de la tierra—, y que tituló *Progress and Poverty* (1879). Wicksteed se convirtió en un purista de la doctrina de la utilidad marginal y acaso en el más importante defensor de Jevons y los austriacos dentro de Inglaterra. Su obra, *The Common Sense of Political Economy* (1910), tuvo una gran influencia. De hecho, se le consideró el introductor del término «marginal utility» (utilidad marginal) como traducción inglesa de la palabra austriaca *Grenznutzen.*

LOS MISTERIOSOS ANTECEDENTES EDUCATIVOS DE MENGER

Para saber cómo se produjo aquella revolución científica, comenzaremos con la historia de su creador. La vida de Carl Menger está rodeada de misterios. No existe de él una biografía amplia. Su hijo Karl trabajó en la historia de su padre, pero nunca la terminó. Como explicaremos más adelante, tenía buenas razones para ello.

Los primeros años de la vida y educación de Menger no son bien conocidos. Había nacido en 1840, en una ciudad de Austria llamada Neu-Sandez que más tarde llegó a formar parte del sur de Polonia. Su padre era abogado y su madre era hija de un rico comerciante de Bohemia. Carl era uno de los tres hijos varones que tuvo este matrimonio. Sabemos que estudió Derecho y Ciencia Política en la Universidad de Viena (1859-1860). Durante algunos años, no muchos, escribió novelas cortas e incluso algunos seriales en los periódicos locales, pero él tenía aspiraciones mucho más importantes. En 1867 se doctoró en la Universidad de Cracovia y comenzó una carrera periodística en la

Fotografía 7.1
Carl Menger (1840-1921).
«Un hombre de apariencia extraordinariamente impresionante»



Cortesía de Adam Smith Archiv.

sección de prensa del primer ministro en Viena, donde estaba encargado de seguir la actualidad económica y bursátil, escribiendo a menudo en el periódico oficial *Wiener Zeitung.* Según el economista y seguidor suyo Friedrich von Wieser, fue entonces, siendo periodista económico, cuando Menger comenzó a percibir la importancia que tienen los factores subjetivos que actúan sobre la demanda de bienes para la determinación de sus precios, y esto fue lo que le dio la pista para poder reformular la teoría económica recibida de sus predecesores clásicos.

Existen pocas descripciones físicas de Menger. Se le consideraba un hombre alto, de cabello abundante y barba tupida. «El Menger juvenil tiene que haber sido un hombre de apariencia notable y extraordinaria» (Hayek 1976: 33). Siendo todavía periodista inició la redacción de su obra magna. Era un hombre joven en los últimos años de la primera veintena y se sentía tan inspirado por el alcance de sus descubrimientos que escribió furiosamente en un estado de «excitación insana» y publicó sus *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (*Principios de Economía Política*) en plena juventud a la edad de 31 años.[6]

Aquel año fue importante para Menger porque consiguió un empleo en la administración civil austriaca, pero cuando presentó su libro en la Universidad de Viena renunció de inmediato a aquel puesto porque la Universidad le nombró *privatdozent,* una especie de profesor pero sin asignación presupuestaria. Hacia 1883, sus colegas académicos estaban tan impresionados con Menger que le nombraron profesor ayudante o asociado, que constituía ya el escalón anterior a su designación como catedrático.[7] Ningún otro economista había alcanzado un éxito tan rápido como el de Menger. Los más innovadores tenían que esperar una generación o hasta que ya eran mayores antes de que sus teorías fueran aceptadas, y Walras, por ejemplo, tuvo que gastar una considerable fortuna para promocionar sus ideas, que sólo serían reconocidas una generación más tarde. Sin embargo, la nueva teoría del valor de Menger fue tan bien recibida en su propio país que había logrado un puesto como profesor ayudante o asociado en la Universidad con sólo 31 años.

---

6. N. del T.: Existe una reciente edición española de Unión Editorial, Madrid 1997.

7. Antes de su nombramiento en la Universidad, la policía de seguridad del Estado investigó a Menger a causa de las actividades de su hermano mayor, Max, a favor de la unión con Prusia en el Parlamento austriaco, del que era miembro (Hennings 1997, p. 52, nota 33). [Existe una edición española del libro de Hennings, *La Teoría Austriaca del Valor, el Capital y el Interés,* Ed. Aosta, Madrid 2001 (véase nota 133, p. 147)]. Carl anduvo muy preocupado porque su hermano más joven, Anton, escribió un tratado socialista bastante influyente, *The Right to the Whole Produce of Labour,* 1886. (El párrafo entre corchetes es del traductor).

MENGER, TUTOR DEL HEREDERO AL TRONO DE AUSTRIA

No tardó mucho tiempo en labrarse una reputación estimable como profesor que era capaz de explicar la teoría económica con claridad y de forma sencilla, aunque todavía haciendo frente a los estudiantes más brillantes. Su renombre debió llegar a oídos de las más altas esferas del gobierno porque en 1876 se le presentó una oportunidad magnífica para hacerse famoso. Como en el caso de Adam Smith, sucedió que se le propuso la tutoría de un aristócrata. Pero en este caso no era un aristócrata cualquiera, se trataba de un joven de dieciocho años, el archiduque Rodolfo, heredero de la corona de Austria. El emperador era en aquel entonces el autoritario Francisco José, famoso por sus bigotes de boca ancha.

Durante los primeros tres meses de su tutoría, Menger dio al archiduque un curso de choque sobre análisis económico utilizando como texto *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith, un libro de hacía cien años que él había utilizado cuando inició sus estudios de la disciplina. Después de cada lección se exigía del archiduque que de memoria expusiera el contenido de las numerosas notas que había ido tomando, una vez revisadas y redactadas por Menger. Estas notas, que han sido publicadas recientemente en alemán y en inglés, demuestran la sorprendente capacidad de asimilación del archiduque Rodolfo, que, aunque un tanto envarado y distante, era extremadamente inteligente y hablaba con soltura siete idiomas.

Los libros de notas son importantes porque muestran cuáles eran las preferencias de Menger en materia de política económica. En sus trabajos anteriores había eludido escrupulosamente referencias a la política del gobierno. Aunque él siempre procuró ocultar a las autoridades sus opciones políticas, de esas notas se deduce que era un liberal clásico en la tradición de Adam Smith. «Las lecciones de Menger al príncipe Rodolfo son, de hecho y con toda probabilidad, una de las enunciaciones más rigurosas de los principios del liberalismo económico que ofrece la literatura económica» (Streissler 1994: 17).

La filosofía liberal de Menger era peligrosa porque iba contra las políticas intervencionistas del Imperio Austro-Húngaro, bajo el emperador Francisco José. Pero Menger eludía el compromiso expresando sus ideas en boca de otros mediante citas de Adam Smith y otros economistas más antiguos. Tal vez ésta fue la razón por la que no utilizó para las clases su propio tratado.

Lo más sorprendente de estos libros de notas de clase era que Menger no decía nada acerca de la utilidad marginal, su teoría de la imputación o la teoría subjetiva del valor, los tres conceptos básicos que habían servido para remontar los

FOTOGRAFÍA 7.2

El Archiduque Rodolfo y la Princesa Estefanía.
Menger era tutor del heredero al trono



Cortesía de AKG London.

obstáculos que se oponían al progreso de la teoría económica y que estaban desarrollados en los *Principios* publicados cinco años antes. La razón esencial de esta forma de proceder era que sus lecciones estaban encaminadas a instruir al archiduque en materia de política económica y tal vez pensaba que esto podía lograrse más fácilmente con ayuda de la obra de Adam Smith que con los nuevos principios. Después de estas lecciones, Menger permaneció al lado del archiduque durante dos años más, acompañándole en sus viajes por Alemania, Francia, Suiza y Gran Bretaña.

El emperador Francisco José estaba tan impresionado con las capacidades de Menger que en 1879 aprobó su nombramiento como catedrático de Derecho y

Economía Política de la Universidad de Viena, una posición de alto rango y recompensada. Algunos han sugerido incluso que estaba siendo adiestrado para llegar a ser primer ministro.

Las lecciones de Menger tuvieron que causar una profunda impresión en Rodolfo porque el archiduque escribió con frecuencia artículos en los que criticaba las políticas conservadoras de su padre, aunque siempre bajo nombre supuesto. Aparentemente, el emperador no relacionó estas ideas heréticas anónimas con Menger, que seguía mudo en lo que concierne a temas políticos.

LAS ESPERANZAS DE MENGER SE DESVANECEN TRAS EL ESCÁNDALO DE LA MUERTE DEL PRÍNCIPE HEREDERO

Las expectativas de Menger se vinieron abajo una década más tarde cuando el archiduque Rodolfo inesperadamente se suicidó. Rodolfo era emocionalmente inestable, su afeminamiento era conocido y políticamente era impredecible. A finales del mes de enero de 1889, en un pabellón de caza de los bosques de Viena, Rodolfo disparó contra su amante y luego se suicidó. Tenía sólo treinta años.[8]

MENGER SE CONVIERTE EN UN RICO PROFESOR

Menger tuvo indudablemente que sentirse angustiado por el escándalo que produjeron las noticias sobre la muerte del archiduque, sobre la que circularon todo tipo de rumores, si se trató de un suicidio o fue un asesinato. Él mantuvo su puesto como catedrático de Economía Política en la Universidad de Viena, pero sus expectativas políticas se desvanecieron para siempre. Con independencia de sus sueldos presupuestarios, los catedráticos cobraban unos derechos bastante sustanciales por las clases que impartían, así como unas tasas de examen extremadamente sustanciosas a cargo de los estudiantes. Dado que venía teniendo unos cuatrocientos estudiantes cada año, en 1903, año de su jubilación voluntaria, pudo percibir del orden de 4.000 dólares. En términos de poder adquisitivo de nuestros días, su renta anual se situaría en torno al medio millón de dólares, una cifra considerable. Como

8. En 1936, la tragedia asesinato-suicidio del príncipe Rodolfo fue el tema de una popular película francesa, *Mayerling,* que protagonizó Charles Boyer.

concluye Erich Streissler: «Los catedráticos se encontraban no sólo entre los cargos más prestigiosos socialmente hablando, sino también mejor retribuidos dentro del mundo de habla alemana» (1990: 63).

Su buena situación económica le permitió crear una biblioteca de más de 20.000 volúmenes que conserva hoy la Universidad Hitotsubashi, en Tokio, junto a la de Adam Smith. Menger escribió numerosos artículos sobre teoría económica y metodología y atrajo a un devoto número de seguidores. Por las razones que veremos, los que llevaron la bandera de los principios económicos austriacos por todo el mundo occidental fueron, en buena medida, los integrantes de la segunda generación de economistas austriacos, en especial Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser. En los años que marcan el fin del siglo anterior y los comienzos del siglo XX, era Böhm-Bawerk, no Menger, el economista austriaco más conocido en la Europa occidental.

POR QUÉ SU OBRA MÁS FAMOSA NUNCA FUE EDITADA DE NUEVO

Después de retirarse de la vida universitaria (véase p. 266), se convirtió en un hombre recluido dedicado a hacer una revisión completa de sus *Principios.* Se le honró con el nombramiento de miembro vitalicio de la Cámara Alta del Parlamento de Austria, pero no intervino allí demasiado. Sus aficiones eran la pesca y el coleccionismo de libros. Era costumbre entre los estudiantes de la Universidad de Viena hacer una especie de peregrinación a su casa para rendir homenaje al gran y veterano maestro de la Escuela Austriaca de Economía.

En muchos sentidos, el final de la vida de Menger fue trágico. Su amor primero era, desde luego, la teoría económica, y el objetivo a largo plazo de su carrera profesional era hacer una puesta al día sistemática de sus *Principios.* Desafortunadamente, Menger tenía la costumbre de perseguir otras liebres, y en especial dirigía una batalla infructuosa e interminable sobre metodología contra sus rivales alemanes. Sus intereses intelectuales y el área de sus materias de lectura continuaban creciendo. Estudiaba filosofía, psicología, sociología, etnografía y otras disciplinas. Era un perfeccionista y nunca quedaba satisfecho con sus revisiones que eran voluminosas y fragmentarias, de manera que la publicación de la segunda edición de sus *Principios* era de nuevo aplazada, y así una y otra vez (los fantasmas de Marx y más tarde los de Schumpeter).

Mientras la versión revisada y nunca concluida estuvo siempre pendiente, la primera edición de su obra magna salió de la imprenta y al poco tiempo era ya un

¡UN OSCURO SECRETO DESVELADO!
UN ESCÁNDALO SEXUAL OBLIGA A MENGER A DIMITIR

En 1903, a la edad de sesenta y tres años, Menger se retiró repentinamente de su prestigiosa cátedra de la Universidad. Normalmente, los profesores se retiraban a la edad de setenta años. ¿Por qué se retiró prematuramente? El motivo oficial fue la enfermedad, pero esto no era más que una tapadera. Sólo recientemente se ha sabido que Menger, que estaba soltero, mantuvo una larga relación amorosa con una mujer llamada Hermine Andermann. Ella pudo haber sido su ama de llaves. Menger dejó de enseñar en la Universidad de Viena desde el momento en que nació su hijo Karl, y un año y medio después se retiró anticipadamente. Carl Menger murió soltero, pero buscó y al fin recibió del emperador Francisco José un acta de legitimación de su hijo que llegó a ser un famoso matemático.

Según Erich Streissler, profesor de Economía de la Universidad de Viena y personalidad de reconocida competencia en todos los temas relacionados con la historia de la Escuela Austriaca, probablemente Menger no pudo casarse con Hermine ya fuera porque estaba divorciada o porque era judía. Menger era católico y, de acuerdo con las normas eclesiásticas, un católico no podía casarse con un judío. Aparentemente, el nacimiento de su hijo no fue algo pasajero y cabe pensar que la suya era una relación estable igual que la de los matrimonios contraídos conforme a la ley civil debido a las circunstancias.

Hermine Andermann heredó de Menger su valiosa biblioteca, que era casi todo lo que poseía. El profesor japonés que compró la biblioteca de Menger para Tokio se dirigía a ella, durante las negociaciones, como la señora Menger. En 1987 la nieta de Menger, Eva, donó todos los documentos de su abuelo a la Universidad Duke.

libro difícil de encontrar. Pero el autor nunca autorizó en vida una nueva impresión ni traducción alguna porque consideraba que su libro era incompleto. Los *Principios de Economía Política* no se publicaron en inglés hasta 1950. Hayek concluye como sigue: «Es difícil encontrar un caso parecido al de los *Principios,* una obra que ha ejercido una influencia permanente pero que, sin embargo, ha tenido una circulación excepcionalmente restringida».

Por fortuna, las obras de sus seguidores, el *Valor Natural* de Wieser y la *Teoría Positiva del Capital* de Böhm-Bawerk, fueron traducidas a la lengua inglesa a finales del siglo XIX y por medio de ellas las teorías de Menger se pudieron conocer. Su caso

se parece al de Marx. Si no hubiera sido por sus entusiastas e intelectualmente bien dotados seguidores, Menger sería hoy día un desconocido.[9]

MENGER SOBREVIVE A SU DISCÍPULO MÁS FAMOSO

Menger sobrevivió a su discípulo más famoso, Eugen von Böhm-Bawerk, que falleció en 1914. Menger continuó viviendo en medio de los horrores de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) y murió tres días después de cumplir 81 años, en 1921, en las profundidades de la «Viena Roja» y en vísperas de la gran hiperinflación austriaca.[10] Su hermano Antón murió en 1906 y hubiera sido feliz con el desenlace que tuvo todo aquello después de haber escrito aquel tratado profundamente socialista (*El Derecho del Trabajador a la Totalidad del Producto*), pero Carl, que, en general, era opuesto a las reformas radicales, no lo fue en forma alguna. No es nada sorprendente que a su muerte Menger fuera un hombre abatido por el pesimismo. No había conseguido concluir la puesta al día de sus *Principios* y los signos de los tiempos le eran bastante hostiles. Muchas de sus teorías han quedado incorporadas al acervo común del pensamiento económico contemporáneo, pero él estuvo continuamente atormentado por las mezquinas controversias con sus colegas.

MENGER PRETENDE PERSUADIR A LA ESCUELA HISTÓRICA ALEMANA

¿Qué intentaba lograr Menger cuando escribió sus *Principios de Economía Política* en 1871? Como dijimos antes, la Escuela Histórica Alemana, fundada por Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand y Karl Knies, reaccionó negativamente ante

9. N. del T.: En España se puede decir que Menger y la Escuela Austriaca de Economía fueron y son bastante desconocidos. El economista español más destacado de la primera mitad del siglo XX, Antonio Flores de Lemus, estaba educado en Alemania por Gustav Schmoller, el paladín de la Escuela Histórica Alemana. Los *Principios* de Menger vieron su primera edición española en 1983 en una colección que dirigían para Unión Editorial dos ilustres profesores españoles, Pedro Schwartz y Francisco Cabrillo. La obra de Wieser no está disponible en lengua española y la *Teoría Positiva del Capital* de Böhm-Bawerk fue vertida al español en fecha bastante tardía, en 1998 (Ediciones Aosta), un año después de que Unión Editorial publicara una nueva edición de los *Principios* de Menger.

10. N. del T.: La guerra de 1914 fue el principio del fin del Imperio Austro-Húngaro de las nacionalidades múltiples. La famosa hiperinflación austriaca comenzó en octubre de 1921 y concluyó en agosto de 1922. Durante sus once meses de duración los precios se multiplicaron por setenta.

la Ilustración inglesa y la Economía Política clásica. Estaban en desacuerdo con el método deductivo y con las conclusiones del liberalismo económico de Adam Smith, Malthus y Ricardo. Según los alemanes, no existen «leyes económicas» universales que sean independientes de las políticas económicas aplicadas, del régimen arancelario establecido y del régimen legal e institucional en el que la economía se desenvuelve. Por lo tanto, sólo por medio del estudio de la historia pueden los economistas llegar a algún tipo de conclusiones acerca de las políticas a aplicar y los asuntos económicos. Gustav Schmoller, un miembro estricto de la Escuela Histórica Alemana, había llegado a declarar públicamente que los miembros de la Escuela Clásica «abstracta» no reunían las condiciones necesarias para enseñar en las universidades alemanas y, durante muchos años, los seguidores de Menger estuvieron excluidos de las cátedras alemanas. Esto fue una enorme pérdida para el país. Pasarían décadas hasta que las instituciones educativas alemanas contrataron profesores competentes para enseñar teoría económica.

En lo que se conoce como la Controversia del Método (*Methodenstreit*), el objetivo de Menger era demostrar que no cabía rechazar la existencia de leyes económicas universales porque los economistas clásicos hubieran formulado una teoría que era errónea (teoría del valor-trabajo). El objetivo del primer libro de Menger era convencer a los alemanes de que existen leyes científicas universales de la economía y él había escrito sus *Principios* para demostrarlo. Es más, había dedicado su libro precisamente al Dr. Wilhelm Roscher, el fundador de la Escuela Histórica Alemana.[11]

Durante el siglo XIX, las universidades alemanas eran consideradas como las mejores de Europa y Carl Menger estaba convencido de que si una nueva ciencia económica estaba a punto de florecer, los líderes de la Escuela Histórica Alemana tenían que ser convertidos.

MENGER DECIDE ROMPER LA LÍNEA CLÁSICA DE TEORÍA ECONÓMICA

Al igual que Adam Smith, Menger tenía un gran interés por explicar el crecimiento de la economía «por las causas del progreso del bienestar humano» (Menger 1976 [1871]: 7). Pero como puntualizaba su hijo, en la segunda edición de los *Principios,*

11. N. del T.: Existe una reciente edición española de la obra de Menger sobre aquella controversia: C. Menger, *El método de las Ciencias Sociales* (Unión Editorial, Madrid 2006).

publicada ya póstumamente, el objetivo de su padre era sustituir el modelo clásico por un enfoque teórico completamente nuevo.[12]

El método clásico de Smith y Ricardo centraba la atención en cómo la tierra, el trabajo y el capital —los tres factores de la producción— producían y distribuían los bienes de consumo y la riqueza. Pero Menger decidió seguir una ruta diferente. En lugar de polarizarse en la división del trabajo, como hizo Adam Smith, el pensador austriaco comenzó por analizar la naturaleza de los bienes. Según Menger, no era tanto la división del trabajo lo que nos ha llevado a niveles más altos de vida, sino el incremento constante y gradual de la diversidad de bienes y servicios, así como la mejora de su calidad. Como señala Erich Streissler, «los bienes *mengerianos* son tridimensionales, varían en *cantidad, calidad* y *variedad* como dimensiones separadas del cambio dinámico» (Block y otros 1973: 165).

LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN

En su primer capítulo, «La Teoría General del Bien», Menger señalaba que todos los bienes y servicios pasan por una serie de procesos de producción, desde las materias primas hasta los bienes de consumo finales. Pues bien, Menger arrancaba de estos últimos bienes que son los que satisfacen las necesidades humanas directamente y los definía como «bienes de primer orden». Los ejemplos podían ser el pan, los zapatos o los vestidos. El objetivo último de la producción, señalaba Menger, era la satisfacción de las necesidades humanas por medio de la creación de bienes y servicios mejores y más baratos.

Después de los bienes de consumo, hay «bienes de segundo orden», productos semiacabados en proceso, como la harina, las pieles o los tejidos, y si seguimos retrocediendo nos encontramos con los «bienes de tercer orden», como el trigo, los curtidos, la lana.

12. Hay una cita sin fecha en las notas de Menger donde sostiene que «él se había impuesto la tarea de hacer frente a aquellas teorías de Adam Smith que consideraba erróneas». Véase la introducción de su hijo Karl a la segunda edición de los *Principios* (1923).

LA LEY DE IMPUTACIÓN: LOS *INPUTS* DEPENDEN DE LOS PRODUCTOS

Menger llamaba también a los bienes de consumo «bienes de orden inferior» y a todos los demás bienes que se distribuyen por fases anteriores del proceso de producción los denominaba «bienes de orden superior». Con esta división trataba de mostrar un principio o ley universal económica según la cual la demanda de bienes de orden superior deriva de la que tengan los bienes correspondientes de orden inferior (Menger 1976 [1871]: 63).

En un ejemplo que resulta muy actual, utilizaba el tabaco para explicar su teoría: «Supongamos que la necesidad humana directa de consumir tabaco desapareciera» (p. 64). Entonces sucedería, como un primer efecto, que el precio de todos los bienes ya manufacturados de tabaco y listos para satisfacer aquella necesidad descendería a cero, aunque su coste de producción hubiera sido considerable. En segundo lugar se preguntaba Menger lo que sucedería a los bienes de orden superior que intervienen en aquellas manufacturas. Sencillamente, «la demanda de tabaco en rama, los utensilios, la maquinaria y todas las instalaciones industriales encargadas de producir las distintas elaboraciones, además de los servicios del trabajo allí empleados, tendrían que descender» (p. 64), y como resultado perderían una parte de su valor.

En otras palabras, las demandas de los factores y medios de producción dependen de la demanda de los bienes de consumo final y el valor de los distintos *inputs* está ligado al valor de los diferentes productos que los incorporan. Utilizando su ejemplo, Menger estaba en condiciones de demostrar que el valor de los *inputs* —el tabaco en rama, la maquinaria correspondiente y los cultivadores del tabaco— dependía directamente de los deseos y preferencias de los consumidores de las diferentes elaboraciones.

Al descubrimiento de Menger se le llamó la «ley de imputación», que era un asalto directo a la teoría del valor-trabajo de Ricardo y Marx. Menger dejó escrito: «Entonces resulta que el factor determinante del valor de un bien cualquiera no es ni la cantidad de trabajo ni la de los bienes que sean necesarios para producirlo, sino más bien la importancia de aquellas preferencias de satisfacción que sabemos que impulsan la demanda» (p. 147).

En resumen, Menger había invertido el orden de causación del valor y el coste. Un bien de consumo no es valorado por lo que cuesta el trabajo de producirlo y los demás medios que intervienen en ello. Más bien es al contrario, los medios de producción y los servicios de los factores son valorados a la vista del valor que se espera que alcancen los bienes de consumo. Los valores de todos los bienes de orden

superior producidos, incluidos los bienes de capital, dependen, en último término, de las valoraciones de los consumidores. Menger quería que todos aquellos economistas alemanes que se oponían a la posibilidad de una teoría económica abstracta, supieran que la *ley de imputación* era válida cualesquiera que fueran las circunstancias históricas concretas y por eso remata su argumentación diciendo: «Este principio del valor es universalmente válido y no cabe encontrarle excepción alguna en la economía humana» (p. 147).

LA TEORÍA DE MENGER CONDUCE AL PRINCIPIO DE MARGINALIDAD

Después de formular la ley de imputación, Menger continuó su investigación hasta descubrir el principio de marginalidad. De nuevo, y sirviéndose del ejemplo del tabaco, observaba que muchos de los *inputs* que se relacionan con el tabaco no perderían todo su valor cuando su demanda para el consumo humano desapareciese. «La tierra y todos los instrumentos utilizados en el cultivo del tabaco retendrían su carácter de bienes, ahora en relación con la satisfacción de otras necesidades humanas» (p. 66). En otras palabras, la tierra y los bienes de capital que cabe adaptar a otros usos se podrían emplear en otras industrias. Por ejemplo, algunas herramientas, maquinarias y tierras destinadas antes al cultivo del tabaco podrían dedicarse al del algodón o la tierra utilizada para cultivar tabaco en rama podía dedicarse ahora al trigo o a la soja. Su valor no descendería a cero, sino al *valor de la mejor utilización alternativa siguiente.* Es decir, de forma indirecta Menger había descubierto el principio de la utilidad marginal, según el cual el precio o el valor de un bien concreto está basado en su mejor utilización próxima o marginal. Implícito en este análisis se encuentra el concepto de «coste de oportunidad», la idea de que cada acción o recurso económico tienen siempre un empleo alternativo. Estos dos principios llegarían más tarde a convertirse en instrumentos esenciales de la «caja de herramientas» de todos los economistas.

¿EXISTE UN VALOR INTRÍNSECO?

Por último, Menger demostraba que la desesperada búsqueda de una medida invariable del valor, por Ricardo y los economistas clásicos, era tarea inútil, no existía tal cosa. El valor intrínseco era una quimera, sólo el valor subjetivo existe. Las horas

de trabajo o, en términos más generales, el *coste de producción* no podía servir para establecer un patrón estándar para determinar el precio de los bienes porque a *largo plazo* los precios y los costes no están fijados o establecidos de una manera *independiente,* como afirman los escritores clásicos, sino sujetos a las *leyes universales de la oferta y la demanda.*

Un ejemplo bien reciente es la crisis de la energía de finales de la década de 1970 y primeros de los ochenta. El incremento de la demanda y las reducciones de la oferta produjeron un crecimiento en picado de los precios del petróleo. Los aumentos en los precios de todos sus derivados incrementaron también la demanda de los medios de producción que viene utilizando la industria del petróleo. El coste de los equipos, los servicios de los trabajadores que emplea, el de los bienes de capital y los demás aprovisionamientos necesarios, así como el valor de los yacimientos de petróleo o gas natural, experimentaron elevaciones considerables. Y cuando los precios del petróleo comenzaron a descender, en los ochenta, sucedió lo contrario. En definitiva, los costes asociados a la industria del petróleo no estaban allí asentados como lo está una piedra. Cuando el precio del petróleo desciende lo hacen los de todos sus derivados y la demanda de todos los *inputs* de la industria también desciende. Los trabajadores empleados son despedidos, los equipos se dejan de utilizar y los yacimientos descienden de valor. En resumen, los costes no constituían una medida invariable de valor. En el lenguaje de Menger, todos los valores son subjetivos.

LA RESPUESTA DE LOS ECONOMISTAS ALEMANES

El mensaje de Menger fue aceptado casi de inmediato en su propio país, pero en Alemania hicieron oídos sordos. Schmoller rechazó las «leyes universales» como «inútiles». Menger respondió de igual modo. Schmoller era como aquel que llega a un solar para edificar, descarga algunos materiales y se declara a sí mismo el arquitecto. Los insultos continuaron durante años.

No obstante, y por fortuna, la bandera del análisis neoclásico y el marginalismo austriaco hizo impacto en Inglaterra y el resto de Europa y también en los Estados Unidos. En veinte años, el nuevo enfoque había sido aceptado por los principales libros de texto de Economía, incluidas las obras de Alfred Marshall, Philip Wicksteed y Frank Fetter. Como dijo Sherwin Rosen: «El enfoque austriaco dominaba en la teoría económica de los Estados Unidos en los años que marcan el tránsito entre los dos siglos» (1997: 151).

LOS SEGUIDORES DE MENGER DESSARROLLAN LA TEORÍA AUSTRIACA

El análisis de Menger era original y claro, pero su negativa a imprimir la obra de nuevo o a traducirla a otras lenguas hizo que sus leyes de imputación, el análisis marginal y la teoría subjetiva del valor no llegaran a conocerse de manera suficiente y de inmediato. Así pues, recayó sobre los hombros de sus seguidores intelectuales, Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser, la tarea de difundir y desarrollar la teoría austriaca.

WIESER: CREADOR DE UNA TERMINOLOGÍA

Friedrich von Wieser (1851-1926) nunca alcanzó la altura intelectual de su colega Eugen von Böhm-Bawerk, pero ambos quedaron unidos para siempre en la historia de las ideas. Tenían la misma edad, fueron juntos al colegio, ambos se convirtieron en funcionarios del gobierno, escribieron libros y enseñaron en la universidad. Su afición preferida era la misma, la montaña, e incluso llegaron a ser cuñados, pues Böhm-Bawerk se casó con la hermana de Wieser en 1880. Sólo la muerte pudo separarlos. Wieser sobrevivió a su amigo Böhm-Bawerk y a su mentor Menger.

Wieser nació en Viena, era hijo de un general del ejército de Austria y ostentaba el título de barón. Después de estudiar Economía en Alemania fue nombrado profesor ayudante o asociado en la Universidad de Viena en 1884, y cuando Menger se retiró, en 1903, ocupó su cátedra, sucediendo así al maestro. Muchos estudiantes consideraban a Wieser el mejor profesor de la universidad. Su libro más influyente, *Social Economics* (1927 [1914]) seguía el enfoque subjetivista de Menger y fue el libro de texto estándar durante muchos años en aquella universidad.

Wieser se vanagloriaba de haber inventado toda una terminología nueva. A él se deben los términos «utilidad marginal» (*Grenznutzen*), «coste de oportunidad» y «planificación económica». Wieser hacía también especial hincapié en la creatividad personal dentro del proceso económico —los inventores, los pioneros, los capitalistas, los empresarios—. Su culto constante del héroe derivaba probablemente de su formación aristocrática y elitista. De hecho, «Jefe Supremo» era la palabra preferida de Wieser y más adelante en su vida coqueteó con el fascismo nacionalista alemán, aunque él murió en 1926, demasiado pronto para contemplar los efectos devastadores de este culto al héroe. También escribió sobre los beneficios que

derivan de una planificación centralizada de la economía, un enfoque nada popular entre los austriacos, defensores normalmente del liberalismo económico (en especial, Ludwig von Mises).

LA ILUSTRE CARRERA PROFESIONAL DE BÖHM-BAWERK

Böhm-Bawerk pudo desarrollar la teoría austriaca en nuevas direcciones, de manera especial en el campo de la teoría del crecimiento económico y del capital. Su influencia fue tan enorme que en los años finales del siglo XIX y comienzos del siguiente estaba considerado como el economista mejor conocido del continente europeo (Samuelson 1967: 662). Böhm, como se le conocía afectuosamente, había nacido en Brno que en aquella fecha, 1851, pertenecía al Imperio Austro-Húngaro[13] y era el vástago más joven de un funcionario civil austriaco que entonces ocupaba un alto cargo como gobernador delegado. Böhm se doctoró en Derecho en la Universidad de Viena en 1875.

Su reputación como uno de los más eminentes y enérgicos líderes de la escuela neoclásica subió rápidamente. Se le nombró entonces Ministro de Hacienda y desde aquel cargo ayudó a que Austria pudiera ordenar sus finanzas públicas y volver al patrón-oro. En 1896 se publicó su crítica completa de la teoría económica de Marx, traducida del inglés bajo el título *Karl Marx and the Close of His System*.[14]

En 1904, Böhm-Bawerk dejó el gobierno y se dedicó por completo a su puesto como catedrático de la Universidad de Viena al lado de Wieser y Philippovich. Se creó al efecto para él una cátedra de Economía. Sus lecciones sobre la teoría del capital y su seminario atrajeron a numerosos estudiantes entonces, entre los que estuvieron

---

13. N. del T.: La obra magna *Capital e Interés,* de Böhm, se componía de dos volúmenes. Del primero (*Historia y Crítica de las Teorías del Interés*) existe una edición en lengua española de F.C.E., (México 1943). Del segundo volumen (*La Teoría Positiva del Capital*) existe una edición española de Aosta (1998). Más adelante apareció una colección de ensayos adicionales que integran un tercer volumen del que existe una versión inglesa (*Libertarian Press,* 1959) que recoge los ensayos escritos por Böhm en respuesta a la polémica que suscitó su teoría del interés y el capital. Me he ocupado de analizar las aportaciones de Böhm en una obra reciente de contenido amplio que destaca la necesidad de integrar el pensamiento austriaco en la corriente principal de la teoría económica moderna. José Antonio de Aguirre, *El Capitalismo y la Riqueza de las Naciones*, Unión Editorial, Madrid 2009.

14. N. del T.: Existe una versión española con prólogo de Juan Marcos de la Fuente, *La Conclusión del Sistema Marxiano,* Unión Editorial, Madrid 2000.

FOTOGRAFÍA 7.3
Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914).
«Un incansable polemista...
y un tedioso rebuscado»



Cortesía de Adam Smith Archive.

Ludwig von Mises, Friedrich Hayek y Joseph Schumpeter, que más tarde se convirtieron en eminentes economistas, desarrollando carreras profesionales muy brillantes.

No se conoce demasiado acerca de la vida personal de Böhm-Bawerk. Era considerado el austriaco típico, «tranquilo, modesto y afectuoso» (Hennings 1997: 19). Era gran aficionado a la música y fue un buen intérprete de violonchelo, aficionado al montañismo y ciclista de campo a través. Su esposa y él no tuvieron hijos. Si tenía algún vicio era su inclinación a la controversia y a la crítica meticulosa, dando vueltas y más vueltas a las teorías y críticas de los demás. Su biógrafo, Klaus H. Hennings, condena su estilo de crítica, «interminable, exagerada y poco generosa» (1997: 18), y Paul Samuelson le caricaturiza como un «escritor enérgico, un polemista incansable y, por qué no decirlo, un quisquilloso» (1967: 663).

Políticamente, Böhm-Bawerk era liberal y miembro independiente de la Cámara Alta del Parlamento de Austria. Creía en las reformas realizadas desde la cúpula que

El único economista retratado en una moneda oficial

¡No, ni Adam Smith, ni Karl Marx, ni John Maynard Keynes. Ese economista es Eugen von Böhm-Bawerk!

A consecuencia de sus excelentes cualidades, Böhm-Bawerk fue nombrado Ministro de Hacienda en tres ocasiones —en 1893, 1896-97 y 1900-04— y contribuyó decisivamente a mejorar la condición financiera de Austria. Su éxito fue tan importante que su fotografía aparece en el billete de cien chelines austriacos. En lo que se me alcanza, ningún economista ha merecido este honor.

Ilustración 7.1

Billete de banco austriaco de 100 chelines.
¿Sabe usted quien fue este personaje?



ocupaban los aristócratas, estaba a favor del libre comercio internacional, la seguridad social y los programas de bienestar social para los trabajadores.

Desafortunadamente, su vida fue breve. Murió a los sesenta y tres años. La mayoría de los economistas austriacos son famosos por haber vivido hasta los ochenta y más años, pero éste no fue el caso de Böhm-Bawerk. En 1914 se le consideraba un hombre envejecido y con una mala salud y murió antes de que comenzara la Primera Guerra Mundial, de manera que no vio el colapso final del gran Imperio Austro-Húngaro.[15]

15. N. del T.: El lector interesado en la vida y obra de este gran economista puede consultar en lengua española el libro de K.H. Hennings *La Teoría Austriaca del Valor, el Capital y el Interés,* Ediciones Aosta, Madrid 2001.

EL HOMBRE QUE SUPO RESPONDER A MARX

Böhm-Bawerk hizo diversas contribuciones que hicieron avanzar la teoría económica. Fue el primer economista en estudiar en profundidad la doctrina de Marx, y como resultado llevó a cabo un ataque demoledor contra sus teorías económicas. Sus críticas fueron tan devastadoras que el *marxismo* nunca ha conseguido mantenerse en pie dentro de la profesión de los economistas, aunque en otros campos (sociología, antropología, historia y teoría literaria) haya podido tener mayor audiencia.

Pero Böhm-Bawerk no fue sólo un crítico severo de Marx. Después de investigar las doctrinas socialistas y «marxianas», basándose en una ampliación y desarrollo de la obra de Menger, hizo contribuciones originales en el campo del ahorro, la inversión, el capital, el interés y el crecimiento económico. Incluso hoy día ningún trabajo sobre la teoría del crecimiento económico puede quedar completo sin una discusión de las contribuciones de Böhm-Bawerk.

Böhm-Bawerk presentó su crítica de la doctrina de Karl Marx en el primer volumen de su obra magna, *Capital e Interés,* que tituló *Historia y Crítica de las Teorías del Interés,* publicado en 1884, y en el que por vez primera se hacía un análisis completo de las teorías del interés desde los tiempos más remotos y donde se analizaban las teorías de la explotación de Rodbertus, Proudhon, Marx y algunos otros socialistas.[16]

BÖHM-BAWERK ELABORA DOS ARGUMENTOS DEVASTADORES CONTRA MARX

Como vimos en el capítulo anterior, la teoría de la plusvalía de Marx afirma que los trabajadores tienen derecho a todo el valor del producto en cuya obtención están empleados. Los terratenientes que reciben una renta y los capitalistas que reciben el interés o los beneficios están *explotando* a los trabajadores porque,

16. N. del T.: Debe tenerse en cuenta que en 1884 sólo había aparecido el volumen I de *El Capital* de Marx (1867). El filósofo alemán había muerto en 1883 y los volúmenes II y III de Marx aparecieron después, en 1885 y 1894. Así pues, en la segunda edición de su obra en 1900, Böhm completaría la crítica que hizo en la primera de la obra de Marx; para entonces ya había publicado su demoledor ataque de 1898, citado antes.

como consecuencia del sistema institucional, les están arrebatando el fruto de *su trabajo.* En respuesta, Böhm-Bawerk hacía dos puntualizaciones que refutaban este argumento.

En primer lugar, esgrimía el argumento de la «espera o diferimiento», basado en la teoría que explica el interés por la abstinencia, un concepto que había desarrollado con anterioridad el economista inglés Nassau Senior.[17] Los capitalistas se abstienen de consumir y utilizan sus ahorros para invertir en bienes de capital y otros de los órdenes superiores, todo ello realizado en un esfuerzo por ampliar y mejorar los bienes y servicios producidos. La renta de interés del capital refleja este factor de «diferimiento o espera» que impregna toda la vida económica y por lo tanto está justificada como legítima compensación a los capitalistas e inversores. Los productores de bienes de capital tienen que esperar a que sus bienes sean fabricados y vendidos a sus clientes (y esto es así a lo largo de toda la cadena que termina en el consumo). Los que invierten en bonos o en bienes inmuebles tienen que esperar también a que se les pague. Los terratenientes que invierten en sus tierras tienen que esperar años para poder recuperar el dinero que habían invertido originalmente.

En resumen, los hombres de negocios, los capitalistas, los inversores y los terratenientes, todos tienen que esperar a que se les pague, pero los trabajadores no tienen que esperar. Ellos acuerdan llevar a cabo una cierta cantidad de trabajo a cambio de un sueldo o un salario y son pagados cada mes o cada semana con independencia de si lo que ellos han producido se ha vendido o no. Ellos no tienen que preocuparse de facturas o cuentas por cobrar, de deudas pendientes o de mercados que fluctúan. Ellos no tienen que esperar a que los bienes producidos se vendan. Si los patronos son honrados y solventes, a ellos se les paga puntualmente. De hecho, el propietario-capitalista está constantemente *adelantando* fondos para pagar los salarios de los trabajadores antes de que se le paguen los productos vendidos, y esto quiere decir que muchas veces tendrán que esperar meses y en ocasiones años, depende de la rapidez con la que los productos se vendan y luego se cobren. Como concluía Böhm-Bawerk, «los trabajadores no pueden esperar..., continúan siendo dependientes de aquellos que ya están en posesión de unas existencias ya acabadas de los llamados productos intermedios, en otras palabras, de los capitalistas» (1959b: 83).

17. N. del T.: Senior fue el opositor más eminente de Ricardo en su tiempo.

Por lo tanto, argumentaba Böhm, los trabajadores contratados son pagados correctamente con su valor o *producto descontado,* y las rentas, ya sea en forma de intereses o beneficios, con las que son retribuidos los capitalistas, están justificadas.

LOS CAPITALISTAS ASUMEN RIESGOS

Böhm-Bawerk hacía otra observación importante. Los que invierten capital en los negocios asumen riesgos que los trabajadores no tienen. Ellos combinan la tierra, el trabajo y el capital y crean un producto que compite en el mercado, un producto del que pueden obtener o no obtener un beneficio al venderlo. El empresario-capitalista asume un riesgo, pero los trabajadores no corren ese riesgo. A ellos se les paga con regularidad y si el negocio entra en quiebra lo más que perderán será el pago regular de su salario; ellos solamente necesitarán buscar otro puesto de trabajo. Pero el empresario tiene que hacer frente a la ruina financiera, al pago de fuertes deudas y a la bancarrota. En resumen, el nivel de riesgo de los trabajadores es sustancialmente inferior al de los capitalistas empresarios.

¿Cómo retribuye el mercado ese riesgo adicional? Compensando al capitalista-empresario con una porción significativa del valor del producto obtenido por medio del interés y el beneficio. En resumen, está justificado, de nuevo, no pagar a los trabajadores contratados con el valor total del producto, sino solamente con aquella parte proporcional a la satisfacción inmediata del pago de los salarios y el riesgo menor asumido en la marcha del negocio.

Después del ataque de Böhm-Bawerk a las teorías marxistas de la plusvalía, pocos economistas de su corriente principal mayoritaria aceptaron la teoría del valor-trabajo clásica, la teoría de la explotación de Marx o su teoría de la plusvalía. Desde entonces, los marxistas han estado siempre a la defensiva cuando los temas se tratan con rigor teórico. Es interesante destacar que mientras la profesión ha estado alejándose de Marx, los marxistas continúan librando las mismas viejas batallas con Böhm-Bawerk y otros críticos. Por ejemplo, hoy día la crítica de Böhm-Bawerk en su ya citado *Karl Marx and the Close of His System* (*La Conclusión del Sistema Marxiano*) se publica, por los marxistas, con un prólogo de Paul M. Sweezy y una réplica de Rudolph Hilferding (Böhm-Bawerk 1984 [1897].[18]

18. N. del T.: En España, como señalamos antes, este trabajo de Böhm está editado y prologado por un liberal, y, que yo sepa, no se ha editado por los marxistas.

BÖHM-BAWERK FORMULA UNA TEORÍA NO MARXISTA DEL CAPITALISMO

En una cosa estaban Böhm-Bawerk y Marx de acuerdo, y es que el auténtico centro de atención del capitalismo debería ser precisamente el *capital.* El capital en todas sus múltiples manifestaciones —el ahorro, la inversión, la tecnología, los bienes de capital, la productividad, los conocimientos, la educación— es la clave para desarrollar la idea de la prosperidad universal de Adam Smith. La diferencia se encuentra en que mientras Marx consideraba el capital de una forma sumamente negativa, Böhm-Bawerk y los austriacos veían en el capital, en los procesos capitalistas de producción, la salvación de los trabajadores y de todas las gentes. Ésta era y es la clave para conseguir alcanzar niveles de vida más altos.

Después de demoler los argumentos socialistas en contra del sistema capitalista de producción, Böhm-Bawerk abrió un nuevo capítulo de la teoría económica centrando su interés en una teoría positiva del desarrollo del capital. De hecho, su libro de 1889 se titulaba adecuadamente *Teoría Positiva del Capital* y, a diferencia de los *Principios* de Menger, fue tal el interés que suscitó que se tradujo casi de inmediato a la lengua inglesa. En 1890, las editoriales Macmillan y G.E. Stechart la publicarían respectivamente en Londres y en Nueva York y rápidamente se convirtió en introducción popular a una teoría no marxista del capitalismo.

LA CLAVE DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El objetivo de Böhm-Bawerk era demostrar que el crecimiento económico es posible, que las personas pueden incrementar sus niveles de vida y lograr el objetivo de Adam Smith de una prosperidad universal. Böhm-Bawerk vino a demostrar que los trabajadores pueden salir de aquella lúgubre situación a que les condenan los salarios de subsistencia según las predicciones de Malthus, Ricardo y Marx.

Böhm-Bawerk señaló sobre todo que el simple trabajo, el trabajo más duro, no es suficiente para lograr niveles más elevados de vida. «Sencillamente no es cierto que el hombre es *simplemente laborioso.* Es laborioso y ahorrador» (1959b: 116).

Adam Smith se centró en la división del trabajo como fuerza motriz del crecimiento económico. Los austriacos subrayaron el papel crítico del ahorro y la inversión para un crecimiento económico basado en el avance técnico y que se pone de manifiesto por la cantidad, la calidad y la diversidad de los bienes y servicios producidos.

Los austriacos, al igual que Adam Smith, han sido siempre defensores entusiastas y firmes del ahorro y la inversión como elementos decisivos del crecimiento económico. A lo largo de la historia, la virtud del ahorro ha estado siempre sometida a ataques, desde Hobson y los teóricos del subconsumo hasta John Maynard Keynes con la doctrina de la insuficiencia de la demanda efectiva o la paradoja del ahorro, y todos los que siguieron a Paul Samuelson.[19]

Al justificar la necesidad del ahorro y la inversión, Böhm-Bawerk iniciaba su teoría con una discusión de la función del capital como herramienta de producción. Utilizando la terminología de Menger en sus *Principios,* declaraba: «El objetivo último de la producción es suministrar bienes que satisfagan necesidades; es decir, bienes de consumo o "bienes de primer orden"» (1959b: 10).

BÖHM-BAWERK UTILIZA UN EJEMPLO SENCILLO PERO EFICAZ

Böhm-Bawerk utiliza un sencillo ejemplo: supongamos un agricultor que desea beber agua. La forma más sencilla de hacerlo es ir a la fuente y beber el agua con las manos. Pero la fuente está lejos y para satisfacer, día a día, su necesidad de beber agua el procedimiento es bastante inconveniente e inadecuado para este agricultor. ¿Existe algún medio para que nuestro agricultor pueda colmar su sed con más rapidez? En efecto, puede construir un conducto que lleve agua desde la fuente a su casa. Böhm-Bawerk llamaba a este método de producción «indirecto» o del «rodeo». Pero esto tiene un coste, se precisan herramientas, tiempo, trabajo y tecnología para realizar la tarea. Es más, el agricultor tiene que abandonar otras tareas para construir el conducto. Una vez construida, la conducción será extremadamente productiva, el agricultor tendría «en todo momento una copiosa cantidad de agua fresca en su propia casa» (Böhm-Bawerk 1959b: 11).

El argumento es irresistible: la inversión en capital da lugar a un aumento considerable de la productividad y eleva el nivel de vida. Por su propia naturaleza, el *capitalismo*, es decir la aplicación de inversiones en capital al proceso de producción, conduce al crecimiento económico.

Böhm-Bawerk analizaba tres supuestos para apoyar su tesis. Primero: supongamos que los ciudadanos de una nación sólo ahorran lo necesario para pagar la

19. Véase mi artículo «Keynes and the Anti-Saving Mentality», en Skousen (1992: 89-102).

depreciación de sus edificios, herramientas y equipamientos; es decir, su ahorro neto es nulo. Como resultado, la nación «sólo conseguiría preservar el capital existente» (p. 112).

Segundo: supongamos que los ciudadanos ahorran ahora el 25 por ciento de sus rentas. Esto modificará extraordinariamente el proceso de producción. La demanda de los consumidores inicialmente descenderá, pero este descenso se compensará con el aumento que experimentaría la demanda de bienes de capital. «Una nación económicamente avanzada no se "entretiene" en atesorar su capital, sino que invierte sus ahorros, compra valores, deposita su dinero a interés en cajas de ahorro o en bancos, lo coloca en préstamos... En otras palabras, experimenta un aumento de su capital que permite disfrutar de un aumento de consumo de bienes en el futuro» (p. 113).

Pero hay una tercera posibilidad: los ciudadanos de una nación pueden decidir consumir más de lo que su renta permite; en lugar de ahorrar, consumirían una parte de su existencia de capital y por lo tanto reducirían esa existencia. ¿Cuál sería el resultado de este «despilfarro» de capital? Claramente, una reducción de su nivel de vida.

BÖHM-BAWERK DEFIENDE EL AHORRO FRENTE A SUS CRÍTICOS

Nada más aparecer la *Teoría Positiva del Capital,* los críticos socialistas se abalanzaron sobre estas tesis. En 1900-01, en los *Anales de la Academia Americana de Ciencia Política y Social,* L.G. Bostedo y Eugen von Böhm-Bawerk polemizaron acerca del papel del ahorro. Bostedo adoptó una postura «prekeynesiana» y argumentó que la demanda de bienes de consumo es una «condición absolutamente indispensable» para la producción y que el argumento de Böhm-Bawerk sobre el incremento del ahorro «no sólo es antinatural sino imposible». El aumento del ahorro «disminuye el poder general de compra y por lo tanto la demanda de bienes de consumo descenderá», el capital existente dejará de ser utilizado «y esto reducirá la producción» (Ebeling 1991: 395-96, 399). El resultado sería una depresión económica. Una solución mejor, argumentaba Bastedo, sería aumentar en lugar de reducir la demanda de bienes de consumo para así estimular la producción de capital.

En su respuesta, Böhm-Bawerk decía: «Si todo intento de reducir el consumo tiene, necesariamente, que reducir de manera inmediata la producción, entonces la sociedad nunca habría acumulado riqueza ahorrando» (Ebeling 1991: 405).

El argumento de Böhm-Bawerk en defensa del ahorro trae a nuestra memoria el acertado criterio de Bastiat según el cual todo buen economista, al considerar los efectos de una medida de política económica, tiene que tener en cuenta no el efecto sobre un sector concreto sino en el conjunto de todos los demás sectores. Bastiat afirmaba: «La verdad es que la reducción del consumo implica no una reducción general de la producción, sino su descenso sólo en algunos sectores conforme al mecanismo de la oferta y la demanda. Si como consecuencia del ahorro se reducen las compras de costosos vinos, alimentos y encajes, *a renglón seguido* —subrayo la expresión— la producción de estos artículos descenderá. Sin embargo, no se producirá un descenso general de la producción de bienes, porque el descenso en la producción de algunos bienes de consumo inmediato puede y vendrá a ser compensado por el incremento en la producción de bienes de capital o de bienes *intermedios* de producción» (Ebeling 1991: 405-6).

Esta polémica no sería la última en el debate sobre el papel que desempeña el ahorro en la economía. Keynes y Samuelson volverían a plantear esta cuestión ya entrado el siglo XX. Los austriacos siempre han estado situados en el reducto de los que defienden el ahorro, incluso un volumen de ahorro elevado, como elemento clave del crecimiento económico.

RESUMEN: MENGER, BÖHM-BAWERK Y LOS AUSTRIACOS REVITALIZAN EL MODELO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO CLÁSICO

En resumen de todo lo dicho a lo largo de este capítulo, los economistas austriacos llegaron justo a tiempo para librar al modelo clásico de Adam Smith y de David Ricardo de las devastadoras críticas de Marx y los socialistas. Por medio de sus teorías sobre la demanda de bienes de primer orden o de consumo, la teoría del valor subjetivo de los bienes, el principio de la utilidad marginal y la visión positiva del capital, los economistas austriacos dieron nueva vida intelectual al capitalismo de libre mercado como sistema de producción ideal.

En el capítulo siguiente veremos de qué forma las influyentes ideas de los economistas austriacos unieron sus fuerzas con las de la nueva escuela británica para crear una ortodoxia neoclásica que iría ganando fuerza cuando nos encaminábamos a entrar en el siglo XX.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre, J.A. (2009): *El Capitalismo y las Riquezas de las Naciones*, Unión Editorial.

Black, R.D. Collison, A.W. Coats y Cranford D.W. Goodwin, eds. (1973): *The Marginal Revolution in Economics*. Durham, NC: Duke University Press.

Böhm-Bawerk, Eugen (1959a [1884]): *Capital and Interest.* South Holland, IL: Libertarian Press.

— (1959b): *The Positive Theory of Capital.* South Holland, IL: Libertarian Press [trad. esp. *La teoría positiva del capital*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

— (1962): *Shorter Classics of Eugen von Böhm-Bawerk.* South Holland, IL: Libertarian Press.

— (1984 [1898]): *Karl Marx and the Close of His System.* Philadelphia: Orion Editions.

Bonar, James (1888): «The Austrian Economists and Their View of Value.» *Quarterly Journal of Economics* 3 (October), 1-3 1.

Cameron, Rondo (1997): *A Concise Economic History of the World.* Nueva York: Oxford University Press.

Ebeling, Richard, ed. (1991): *Austrian Economics: A Reader.* Hillsdale, MI: Hillsdale College Press.

Ekelund, Robert B. y Robert E. Hébert (2000): *Secret Origins of Modern Microeconomics*. Chicago: University of Chicago Press.

Garrison, Roger B. (1985): «Wests's "Cantillon and Adam Smith": A Comment.» *Journal of Libertarian Studies* 7: 2 (Fall), 287-94.

Hayek, Friedrich A. (1976): «Introduction: Carl Menger.» En Carl Menger, *Principles of Economics*. Nueva York: New York University Press [trad. esp. *Principios de economía política*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 1997].

Hennings, Klaus H. (1997): *The Austrian Theory of Value and Capital.* Cheltenham, UK: Edward Elgar [trad. esp. *La teoría austriaca del valor, el capital y el interés*, Ediciones Aosta, Madrid 2001].

Hülsmann, Jörg Guido (2007): *Mises: Last Knight of Liberalism.* Auburn, AL: Mises Institute.

Jevons, William Stanley (1965 [1871]): *The Theory of Political Economy*, 5.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley [trad. esp. *La Teoría de la Economía Política*, Piramide 1998].

Menger, Anton (1962 [1899]): *The Right to the Whole Produce of Labour.* Nueva York: Augustus M. Kelley.

Menger, Carl (1976 [1871]): *Principles of Economics,* trans. James Dingwall and Bert F. Hoselitz. Nueva York: New York University Press [trad. esp. *Principios de economía política*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 1997].

Rosen, Sherwin (1997): «Austrian and Neoclassical Economics: Any Gains from Trade?» *Journal of Economic Perspectives* 11 (Fall), 139-52.

Rothbard, Murray N. (1995): *Economic Thought Before Adam Smith*. Hants, UK: Edward Elgar [trad. esp. *Historia del pensamiento económico. Vol. 1: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid 1999].

Samuelson, Paul A. (1967): «Irving Fisher and the Theory of Capital.» *In Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher*, ed. W. Feliner *et al*. Nueva York: John Wiley.

Schumpeter, Joseph A. (1951): *Ten Great Economists from Marx to Keynes.* Nueva York: Oxford University Press [trad. esp. *Diez grandes economistas: de Marx a Keynes*, Alianza Editorial, Madrid 1967].

Seager, H.R. (1893): «Economics at Berlin and Vienna.» *Journal o Political Economy* 1: 2 (March), 236-62.

Skousen, Mark, ed. (1992): *Dissent on Keynes.* Nueva York: Praeger.

Smith, Adam (1978): *Lectures on Jurisprudence.* Nueva York: Oxford University Press.

Streissler, Erich W. (1990): «The Influence of German Economics on the Work of Menger and Marshall.» In *Carl Menger and His Legacy in Economics*, ed. Bruce J. Caldwell. Durham, NC: Duke University Press.

— (1994): «Menger's Treatment of Economics in the Rudolf Lectures.» In *Carl Menger's Lectures to Crown Prince Rudolf of Austria*. Hants, UK: Edward Elgar.

Walras, Léon (1954): *Elements of Pure Economics.* Homewood, IL: Richard D. Irwin.

Wieser, Friedrich von (1893): *Natural Value.* Londres: Macmillan.

— (1927 [1914]): *Social Economics.* Nueva York: Greenberg.

Wicksell, Knut (1958): *Selected Papers on Economic Theory*. Londres: Allen and Unwin.

Wicksteed, Philip H. (1933): *The Common Sense of Political Economy*, rev. ed. Londres: Routledge and Kegan Paul.

Capítulo 8

El ejército de Marshall: la era de la economía científica

> El éxito de la revolución marginalista está íntimamente asociado con la profesionalización del análisis económico en el último cuarto del siglo XIX.
>
> MARK BLAUG (BLACK *et al.* 1973: 14)

El descubrimiento de los principios del análisis marginalista y la utilidad subjetiva de los bienes suministró una munición intelectual sólida frente a marxistas y socialistas. Después del último cuarto del siglo XIX la disciplina de la Economía Política ya nunca fue la misma. Rápidamente se fue convirtiendo en una disciplina cada vez más científica, con su propia caja de herramientas analíticas, leyes sistemáticas y análisis cuantitativo. Los economistas esperaban que la Economía Política, tiempo atrás en los dominios de la teología, la filosofía o el derecho, pudiera llegar a convertirse en una ciencia nueva que igualase la lógica y precisión de las matemáticas y las ciencias físicas. Era el momento para quitarse de encima el mundo de lo que Carlyle había llamado, de una manera un tanto cáustica, la ciencia triste y convertirla en una disciplina más formal y objetiva.

DE ECONOMÍA POLÍTICA A ECONOMÍA

El principal economista en llevar a cabo este cambio revolucionario fue Alfred Marshall (1842-1924), un afamado profesor de Cambridge (Gran Bretaña). Marshall fue quien hizo el cambio singular que reflejaba esta transformación, al llamar a su

♬ Selección musical para este capítulo: Peter I. Tchaikovsky, Sinfonía N.º 6, *Patética*, tercer movimiento, «Allegro Molto Vivace»

libro de texto *Principios de Economía* modificando así el nombre tradicional de la disciplina *Economía Política,* que desde entonces pasó a denominarse a secas *Economía,* enviando así una señal del propósito que le animaba: convertir la ciencia económica en una disciplina como la física, las matemáticas y otras, con un bloque de conocimientos precisos (véase p. 289). Es más, de esta forma quería dar a entender que la economía estaba gobernada por leyes naturales en lugar de por decisiones políticas. Su libro de texto de 1890 señalaba la senda de la ruptura e introducía gráficos de oferta y demanda, fórmulas matemáticas, medidas cuantitativas de la «elasticidad» de la demanda y otros términos que tomaba prestados de la física, la ingeniería y la biología. No pasó demasiado tiempo y un buen número de términos tomados de la física, como equilibrio y desequilibrio, estática y dinámica, velocidad de circulación del dinero, inflación y paro friccional, terminaron convirtiéndose en moneda corriente dentro de la disciplina. Al final, Marshall consideraba incluso que «la Meca del economista es la biología económica en lugar de las dinámicas económicas» (Marshall 1920: xx). Más adelante en su vida, Marshall llegó a lamentar este intento de adaptación a las formas de hacer las ciencias llamadas exactas sugiriendo que todavía sabíamos poco sobre el comportamiento económico, pero la suerte estaba echada (Schumpeter 1951: 109).[1] La *Economía* se convertiría pronto en una ciencia social no inferior a ninguna en rigor y estatus profesional.

Los *Principios* de Marshall continuaron dominando la profesión durante los siguientes cuarenta años por medio de ocho ediciones.

LA CIENCIA ECONÓMICA SE CONVIERTE EN DISCIPLINA SEPARADA

El periodo que coincide con la primacía del libro de texto de Marshall fue una época de iniciaciones y primeros pasos dentro de la ciencia económica. Se establecieron asociaciones como la American Economic Association en 1885 o la British Economic Society. Aparecieron revistas económicas como *Quarterly Journal of Economics,* en Harvard (1887); *Economic Journal,* en Cambridge (1895) y *Journal of Political Economy*, en Chicago (1891). (En Francia, el *Journal des Économistes* se venía

1. En su lección Nobel de 1970 Paul Samuelson se quejaba: «No hay nada más patético que un economista o un ingeniero retirado, tratando de forzar analogías entre los conceptos de la *Economía* y los de la *Física*» (1970: 8). Marshall dijo casi lo mismo: «Pero, naturalmente, la *Economía* no puede compararse con las ciencias exactas, como la Física, porque trata con las fuerzas sutiles y siempre cambiantes de la naturaleza humana» (1920: 14). Hoy día, sin embargo, se sigue insistiendo en el paralelismo.

¿SE ESTÁ USTED ESPECIALIZANDO EN PLUTOLOGÍA?

La ciencia económica se llamó originalmente «economía política», pero el apelativo no se utilizaba en sentido ideológico, sino con el objeto de diferenciarla de la «economía doméstica», dando a entender que se trataba de la economía de la comunidad o la sociedad.

A finales del siglo XIX hubo un fuerte movimiento para eliminar la denominación tradicional de la disciplina y sustituirla por alguna otra más actual y científicamente precisa. Algunos autores sugirieron nombres como «plutología», «ergonomía», «crematística», «cataláctica», «ofeliminidad». Marshall y otros profesores prefirieron sencillamente llamarla a secas *Economía.* ¿Por qué?

William Stanley Jevons lo resumió así: «Nada mejor para reflexionar sobre si sería acertado eliminar, tan pronto como fuera posible, la antigua y problemática denominación de nuestra ciencia... ¿Pero por qué necesitamos algo mejor que simplemente una *Economía*? Este término, además de ser más conocido y estar estrechamente relacionado con el antiguo, es perfectamente análogo al de Matemáticas, Ética, Estética y con los nombres de otras muchas ramas del conocimiento, y tiene además la autoridad de su utilización ya en los tiempos de Aristóteles... Espero, pues, que *Economía* sea el nombre con el que acabe de designarse a nuestra ciencia a la que los economistas franceses, ya hace más de un siglo, llamaban *Ciencia Económica*» (Jevons 1965 [1871]: xiv-xv).

Sin embargo, cuando apareció la primera edición de su obra magna, en 1871, Jevons la tituló *La Teoría de la Economía Política,* todavía entonces «economía política» era el nombre más en boga. En la segunda edición, que apareció en 1879, Jevons añadió el siguiente comentario: «Aunque empleo el nuevo nombre, Economía, en el texto, evidentemente no hubiera sido apropiado modificarlo en el título de la obra» (Jevons 1965: xv).

publicando desde 1841). En 1894, la editorial Macmillan publicaba el prestigioso *Diccionario Palgrave de Economía Política,* y allí el economista inglés Henry Sidgwick señalaba que «recientemente el término *Economía* se utiliza cada vez con más preferencia que el de *Economía Política* para referirse al nombre de una ciencia» (1926: 678). En los años de tránsito de un siglo al otro, las principales universidades habían terminado estableciendo sus propios departamentos de Economía como disciplina separada del Derecho, las Matemáticas o la Ciencia Política, y habían comenzado a dar titulaciones específicas en ese campo o área de conocimientos. Ésta era una de las ambiciones más acariciadas por Marshall. En 1895 se fundó la London School of Economics (LSE), dedicada casi por completo a los estudios económicos.

En resumen, Adam Smith había hablado del método «newtoniano», en su estudio sobre la riqueza de las naciones, pero todo un siglo después la *Economía* no había llegado a quedar establecida como una ciencia y una disciplina separada, pero estaba en camino de conseguirlo.

LA INFLUENCIA DE JEVONS

Alfred Marshall se encontraba a la cabeza de un movimiento que trataba de convertir y dejar establecida la Economía como ciencia separada, pero su peripecia no se puede relatar sin tener en cuenta la tremenda influencia que en esto tuvo William Stanley Jevons (1835-1882).

Jevons, como dijimos en el capítulo anterior, fue uno de los autores de la revolución marginalista. Aunque Marshall no solía considerarlo como tal, Jevons destacó por sus estudios matemáticos y cuantitativos y fue pionero en el manejo de la técnica de los números índices.

UN NIÑO PRODIGIO CON SENTIDO DE SU DESTINO

Aunque tuvo una vida breve —murió a los 46 años—, Jevons hizo una carrera brillante y en cierto modo algo pintoresca, que acabó culminando en la revolución marginalista. Nacido en Liverpul en 1835, hijo de un ingeniero y comerciante en hierros, el joven Stanley entró en el University College de Londres a la edad de dieciséis años para estudiar Química y Botánica. Como todo joven impetuoso y temerario, tenía aspiraciones muy señaladas. Decía a su hermana que él tenía una «misión» que cumplir en la vida y que este sentimiento era «más profundo que el de la mayoría de los hombres o escritores» (Blach 1973: 18). Más adelante escribió: «Estoy contra todo tipo de consideración hacia otro hombre, llámese Stuart Mill, Adam Smith o Aristóteles» (Jevons 1965 [1870]: 161).

FOTOGRAFÍA 8.1
William Stanley Jevons (1835-1882).
«Estoy contra de todo tipo de consideración o deferencia hacia otro hombre, se llame John Stuart Mill, Adam Smith o Aristóteles»



Cortesía de Mark Blaug.

Los extraños orígenes de la *London Scholl of Economics*: La soñada defensa de los socialistas fabianos

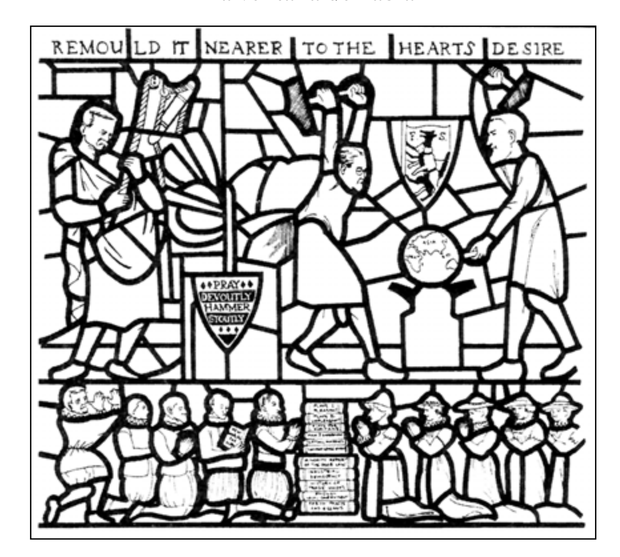
> Estaban convencidos de que el estudio de la *Economía* sin prejuicios tenía que conducirles al socialismo.
>
> F.A. Hayek (1994: 81)

La London School of Economics se fundó en 1895 y es considerada una de las más prestigiosas instituciones de enseñanza del mundo. Muchos famosos han estado asociados a la LSE, incluidos el dramaturgo George Bernard Shaw, el socialista Harold Laski, el economista y Premio Nobel Friedrich von Hayek y el roquero Mick Jagger (cuando era estudiante).

La L.S.E. fue creada por miembros destacados de la Sociedad Fabiana —todos socialistas— Sidney y Beatrice Webb y Bernard Shaw, el dramaturgo más celebrado de su tiempo. La Sociedad Fabiana se constituyó a mediados de la década de 1880 para convencer a los intelectuales burgueses de las virtudes del socialismo. Se la denominó de este modo algo después, en recuerdo del emperador romano Quintus Fabius Maximus, que evitó la derrota renunciando a luchar contra Aníbal en el frente.

Figura 8.1

La ventana de Fabian



Cortesía de Veritas Foundation.
Fuente: Dobbs (1964).

Los socialistas fabianos rechazaban los métodos revolucionarios de los marxistas y en su lugar pretendían lograr los mismos objetivos, infiltrándose y adoctrinando a los partidos políticos y a las instituciones occidentales. Este enfoque gradualista e indirecto demostró ser de una gran efectividad en el siglo XX en Gran Bretaña, que experimentó altos niveles de nacionalización y de planes de bienestar social. De hecho, Sidney Webb fundó el Partido Laborista británico en 1906.

La Vidriera Fabiana: un lobo vestido de oveja



George Bernard Shaw fue quien encargó una vidriera que se conoce como la Vidriera Fabiana para que representara los objetivos de la sociedad. Como puede verse en la Figura 8.1, las dos figuras de hombres empuñando sendos martillos son G.B. Shaw y Sidney Webb. Atizando el fuego a la izquierda está E.R. Pease, secretario de la Sociedad Fabiana. Haciendo burlas con sus dedos en la nariz (esquina inferior izquierda) se encuentra H.G. Wells, que abandonó a los fabianos y les acusaba de ser «los nuevos maquiavélicos» (Dobss 1994). Pero lo más sobresaliente y esclarecedor de la Vidriera Fabiana es el escudo dibujado entre Shaw y Webb, ¡un lobo político vestido de oveja!

Un revés para los fabianos

Sin embargo, esta estrategia no fue tan exitosa como lo fue la LSE. En el momento de su fundación los jóvenes Webb y otros fabianos estaban desilusionados con el liberalismo económico de Adam Smith. Utilizando una herencia de 20.000 libras, el matrimonio Webb fundó la *London School of Economics and Political Science,* pero estaban decididos a hacer de ella una institución independiente dedicada al estudio científico e imparcial de los temas sociales. Sidney Webb estaba convencido de que «los hechos hablan por sí solos» en favor del colectivismo (Dahrendorf 1995: 7).

En consecuencia, los Webb no hicieron ningún esfuerzo para insistir en la puridad doctrinal. De hecho, el primer director de la LSE, W.A.S. Hewins, no fue un fabiano, ni mucho menos socialista, y más tarde llegó a ser miembro conservador del Parlamento británico. Y el primer economista en enseñar en la LSE fue Edwin Cannan, partidario decidido de un dinero sólido y del liberalismo económico que llevó a cabo la conocida y definitiva «edición Cannan» de la *Riqueza de las Naciones* de Adam Smith en 1904. A comienzos de la década de 1930, el director de la LSE era Lionel Robbins y el profesor más influyente allí Friedrich von Hayek. Durante aquellos años, la LSE se convirtió en el rival principal de las doctrinas y propuestas de John Maynard Keynes y la escuela de Cambridge. Es más, Sidney y Beatrice Webb cayeron en descrédito cuando regresaron de un viaje cantando las excelencias y glorias de la «nueva civilización» que Stalin estaba alumbrando en la Unión Soviética.

Esto no quiere decir que en la LSE no participasen los socialistas. Harold Laski y Sir William Beveridge enseñaron en la LSE en la década de 1930 y desde que Hayek se marchó, a finales de los cuarenta, la LSE no estuvo adscrita a ninguna escuela de pensamiento concreta.

Los padres de Jevons eran unitarios, lo que puede ayudar a explicar su actitud inconformista. Curiosamente, él fue durante toda su vida un gran amante de la música y estaba fascinado por la música experimental de Wagner. «La temprana convicción que tenía Jevons de su propio genio y originalidad coincide casi exactamente con la de Wagner» (Ekelund y Hebert 1990: 354).

Stanley se vio obligado a abandonar sus estudios cuando los negocios de su padre se vinieron abajo. Entonces aceptó un puesto de verificador de calidades en la Australian Mint, en Sidney. Pasó cinco años en Australia, de 1853 a 1858, escribiendo artículos sobre meteorología y tarifas ferroviarias. Después de volver a Inglaterra se graduó en el University College y obtuvo su B.A. en 1860 y el M.A. en 1862.

A comienzos de la década de 1860 fue cuando comenzó a trazar las grandes líneas de su embrionaria teoría de la utilidad marginal, publicando sus resultados en un artículo de 1862, cuando sólo tenía veintisiete años.[2] Hacia 1870 percibió que el tiempo estaba maduro para lanzar un asalto en toda regla contra la teoría clásica del valor y frenéticamente escribió su libro rupturista, la *Teoría de la Economía Política,* que fue publicado por Macmillan en 1871.

Jevons enseñó en el Owens College (ahora Universidad de Manchester). Como consecuencia de la fama conseguida al escribir *La Cuestión del Carbón* (1865) y la *Teoría de la Economía Política* (1871), fue nombrado catedrático de *Economía Política* en el University College de Londres en 1876.

LA VIDA DE JEVONS SE VIO INTERRUMPIDA

Jevons dimitió de su cátedra en el University College en 1880 debido a un empeoramiento de su salud. Dos años después, a la edad de 46 años, se ahogó mientras nadaba. Fue un final repentino de una carrera brillante que le impidió vivir lo suficiente para contemplar cómo su teoría de la utilidad marginal revolucionaba la profesión de economista.

---

2. El 1 de junio de 1860 escribió a su hermano: «En los últimos meses he desentrañado lo que, sin duda, es la verdadera Teoría de la Economía, de una forma tan coherente y completa que no puedo leer otros libros sobre la materia sin indignación» (Wicksteed 1933: 1).

EL OBJETIVO DE JEVONS: DESTRONAR A MILL Y RICARDO

La contribución más importante de Jevons fue su demostración gráfica y matemática del principio de la utilidad marginal. Su propósito era decididamente revolucionario: destronar «la influencia nociva» de David Ricardo y John Stuart Mill. Después de todo, fue Mill quien presuntuosamente escribió en sus *Principios:* «Felizmente no hay nada en las leyes del valor que quede por aclarar a un escritor presente o futuro, la teoría sobre este tema está completa» (Black *et al.* 1973: 181). La respuesta de Jevons fue: «Nuestros economistas ingleses han estado viviendo en un paraíso de bobos» (Jevons 1965: xiv). Su objetivo era liberarnos «de la teoría del fondo de salarios, la teoría del valor basada en el coste de producción, la tasa natural de los salarios y demás doctrinas ricardianas falsas y erróneas» (Jevons 1965: xlv, xlvi).

El enfoque de Jevons era distinto del de Menger a pesar de que los dos acabaron llegando a conclusiones similares acerca de la forma en que el valor se determina por la utilidad marginal. De hecho, Jevons murió en 1882 sin saber que Menger había escrito sus *Principios.* (Recordemos que transcurrieron veinte años hasta que en la última década del siglo XIX se produjo un consenso, considerando que habían sido tres los economistas que por separado habían descubierto el principio del cálculo marginal. De hecho, el propio término «marginal» no fue de uso general hasta bien entrado el siglo XX).

Con sus conocimientos de matemáticas y química, Jevons aplicaba muchos de los principios de las ciencias naturales a las ciencias sociales y a la economía. A lo largo de sus obras estaba constantemente refiriéndose a datos empíricos, a fórmulas detalladas y a la lógica deductiva. Estaba firmemente convencido de la necesidad de cambiar la teoría y la práctica (Black y otros 1973: 104-05). Por ejemplo, en su *Teoría de la Economía Política* escribió: «La piedra angular de toda la Teoría del Intercambio y los principales problemas de la teoría económica están en la proposición siguiente: *La relación de intercambio entre dos mercancías cualesquiera será el recíproco de la relación entre los grados finales de utilidad de las cantidades de mercancía disponible para el consumo después de completar el intercambio*» (Jevons 1965: 139). La teoría económica de Jevons se parecía a la ley de Boyle de la química y su objetivo era poner de manifiesto las «mecánicas» de la utilidad y el valor económico, utilizando las matemáticas.

LA DOCTRINA CENTRAL DE JEVONS

¿Cuáles fueron las contribuciones de Jevons a la teoría económica? En primer lugar, Jevons se oponía al modelo clásico ortodoxo donde el valor se determina por el coste. Él llegó a la misma conclusión que Menger pero de manera independiente: «La reflexión y la investigación continuada me han llevado a la idea algo original de que *el valor depende, en su totalidad, de la utilidad*» (Jevons 1965: 2).

La doctrina ricardiana «no se puede sostener en este momento». Jevons señalaba que el trabajo (o el capital), una vez utilizado, no tiene influencia en el valor futuro de un bien, lo pasado es siempre pasado (pp. 157 y 159).

LA UTILIDAD MARGINAL DE JEVONS DERIVABA DE BENTHAM

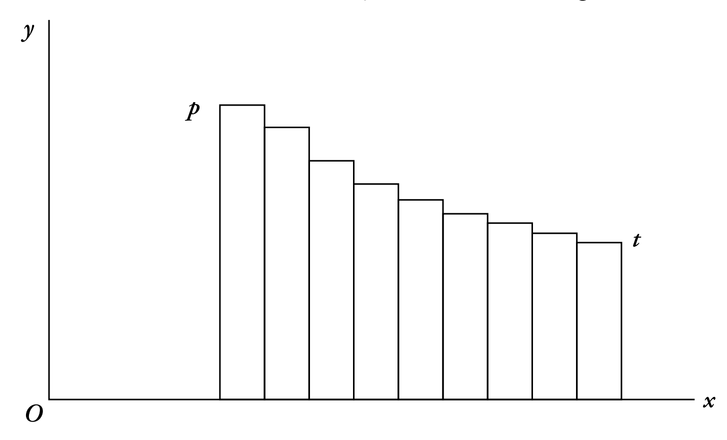
Jevons comenzó su tratado hablando de un cálculo de «satisfacciones» y «esfuerzos» o «penalidades», en clara referencia al utilitarismo de Jeremy Bentham. ¿Qué es lo que determina el valor o el precio? La utilidad, no el trabajo o el coste. ¿Pero cuánta utilidad? Sirviéndose del agua nos proporcionaba un ejemplo de en qué consistía el cálculo marginal, y decía: «Todo lo que podemos decir al respecto es que el agua, hasta una cierta cantidad, es indispensable, y que más allá de esa cantidad tendrá diversos grados de utilidad, pero que más allá de un cierto punto, su utilidad puede cesar» (p. 53).

Mediante un gráfico, Jevons ilustraba el descenso de la utilidad marginal (véase Figura 8.2). Como indica el diagrama de Jevons, la oferta o provisión de agua primero satisface las necesidades más urgentes y a continuación las siguientes en urgencia. Cuanto más agua está disponible se pueden ir cubriendo las de menos urgencia. Así pues, un incremento de la oferta incrementa la utilidad total, pero la utilidad marginal, la de la última unidad, desciende. Jevons, claro está, no utilizó el término «marginal» en ninguna parte de su obra. En su lugar utilizaba la expresión «grado último o final de utilidad». Fue Philip Wicksteed quien más adelante popularizó el término «marginal».

Jevons desarrollaba también una teoría del comportamiento del consumidor, argumentando que las personas tenderán a comprar y a utilizar los diferentes bienes y servicios de manera que su utilidad marginal sea la misma en cada producto; es decir, se cumpla $MU_x = MU_y$, donde x e y representan bienes diferentes. Más adelante, los economistas generalizaron este principio para demostrar que las personas distribuyen su renta entre cada uno de los diferentes bienes, de manera que la utilidad marginal de cada uno de ellos sea igual a la de los demás, habida cuenta del precio

FIGURA 8.2

La demostración de Jevons de la Ley de la Utilidad Marginal Decreciente



Fuente: Jevons (1965: 53).

de cada uno de ellos. Es decir, considerando tres bienes, *x, y, z,* y sus respectivos precios, P_x, P_y, P_z, se cumple:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \frac{MU_z}{P_z}$$

MARSHALL EDIFICA SOBRE LA OBRA INCOMPLETA DE JEVONS

La obra de Jevons era incompleta. Él criticó los «laberínticos y estrafalarios» supuestos de la escuela ricardiana y bosquejó los conceptos básicos del principio de la utilidad marginal. Sin embargo, nunca desarrolló, a partir de los mismos, la curva de la demanda de un bien descendente ni un diagrama completo de oferta y demanda; este trabajo lo llevaría a cabo Marshall, y Keynes lo resumiría así: «En verdad, la *Teoría de la Economía Política* de Jevons es un opúsculo brillante pero precipitado, incompleto e inexacto, lo más alejado posible de los métodos concienzudos y ultra-escrupulosos de Marshall. Él expone de manera inolvidable las nociones de utilidad final o la del equilibrio entre la desutilidad del trabajo y la utilidad del producto. Pero vive simplemente en el mundo sutil de las ideas resplandecientes cuando lo comparamos con la gran máquina de trabajar desarrollada por la paciencia, la persistencia y el genio científico de Marshall» (Keynes 1963: 155).

JEVONS PREDICE LA PRIMERA CRISIS DE LA ENERGÍA

Las sombrías profecías del pasado, por lo regular, han demostrado ser falsas.

JULIAN SIMON (1996: 165)

Antes de su descubrimiento del principio de la utilidad marginal, Stanley Jevons fue conocido por otro libro, *The Coal Question* (El Problema del Carbón). Empapado de lenguaje «malthusiano», este libro predecía que el carbón, el recurso esencial de la industria británica, no podría seguir manteniendo a la exuberante población de Gran Bretaña y pronto se acabaría, mientras los Estados Unidos, que poseían una casi inagotable provisión de esta fuente energética, reemplazarían a Gran Bretaña como primera nación industrial del mundo.

Jevons estaba en lo cierto en cuanto a los Estados Unidos, pero era excesivamente pesimista por lo que se refiere al futuro de Gran Bretaña. «Parecerá que no hay perspectiva razonable de alivio alguno en la necesidad futura del principal agente propulsor de la industria británica», advertía Jevons. «Nuestra actual tasa de crecimiento no puede durar mucho. No obstante, para contrarrestar esto, lo primero que tenemos que hacer es acabar con el exceso de población» (Jevons 1865: xiv, xvi).

Sin embargo, Gran Bretaña nunca agotó su carbón, la población continuó creciendo y la crisis energética nunca tuvo lugar. ¿Por qué? En parte, por el descubrimiento del petróleo. Es más, la producción de carbón aumentó. Los capitalistas buscaron nuevos yacimientos, los empresarios buscaron procedimientos mejores para extraer carbón, los ingenieros de transporte mejores formas de llevarlo de un sitio a otro y los inventores métodos más eficaces de utilizarlo. Hoy día, Gran Bretaña tiene reservas de carbón superiores a las que tenía en 1865, cuando Jevons escribió su libro.

JEVONS EL ASTRÓLOGO

Stanley Jevons normalmente alcanzó cotas elevadas en su trabajo estadístico, pero su teoría astrológica de las «manchas solares» para explicar el ciclo económico fue una excepción. A mediados de la década de 1870, escribió varios artículos insistiendo en que la configuración de las estrellas y los planetas era la causa principal de las crisis comerciales. «Si los planetas gobiernan el sol y el sol gobierna las vendimias y las cosechas y, como resultado, también los precios de los alimentos y de las materias primas y la situación del

(continúa)

mercado monetario, se deduce que la configuración de los planetas es la causa remota de los grandes desastres comerciales» (Ecklund y Hébert 1990: 367).

Jevons propuso una teoría del ciclo económico basada en las «manchas solares» en la revista *Nature* y otras revistas científicas, argumentando que la intensidad de las manchas solares cada diez u once años no sólo ocasionaba crisis agrícolas sino también financieras y económicas. Los economistas hace tiempo que han abandonado esta explicación simplista y, de hecho, Jevons, más tarde, daría otras explicaciones del ciclo económico.

¿Qué es lo que Marshall llevó a cabo? A diferencia de Jevons, Marshall fundó su propia escuela, la llamada Escuela Británica de Cambridge, con estudiantes prodigiosos como A.C. Pigou o John Maynard Keynes. Fue, esencialmente, un sintetizador que combinó el análisis económico clásico del coste (la oferta) con el análisis económico marginalista de la utilidad (la demanda). A menudo comparó la oferta y la demanda con la combinación de la función que cubren las dos hojas de una tijera, las dos necesarias para la determinación del precio o valor de cambio de un bien. Él llevó a cabo el análisis de la oferta y la demanda hasta un punto que superaba lo que cabe decir del mismo por escrito. Desarrolló los gráficos de oferta y de demanda, los conceptos matemáticos de elasticidad, y conceptos nuevos como el del excedente del consumidor. Sus fórmulas siguen sirviendo todavía como fundamento de cualquier curso de microeconomía.

LAS MISTERIOSAS CIRCUNSTANCIAS QUE RODEARON EL NACIMIENTO DE MARSHALL

¿Qué clase de persona fue esta figura altanera que dominó el pensamiento económico durante generaciones? Después de la muerte de Marshall, John Maynard Keynes escribió un ensayo evocador de quien fuera su maestro en Economía. Refiriéndose a este ensayo en una biografía exhaustiva de Marshall, Peter Groenewegen comentaba: «En la frase con la que se inicia el ensayo nos da una fecha de nacimiento, un lugar de nacimiento erróneo, los nombres de los padres y la descripción errónea también de la ocupación del padre» (Groenewegen 1995: 19). ¿Por qué Keynes, un hombre habitualmente versado en los detalles, cometió ese error en datos elementales de una persona como Marshall?

La equivocación no fue un fallo de Keynes. De hecho, a Marshall le afligían profundamente las circunstancias de su nacimiento y ocultó ciertos hechos destacados a Keynes y a sus biógrafos. Por parte de su madre descendía de campesinos errantes y pobres y por parte de su padre de carniceros y negociantes arruinados. Él se decía nacido en Londres en 1842, cuando, de hecho, nació en Bermondsey, un barrio pobre y triste del sudeste de Londres, conocido como el barrio de los curtidores, donde se emitían esos malos olores del proceso de curtir, mezclados con los perniciosos aromas del estiércol de las huertas, las fábricas de cola y el excremento de los perros (el barrio fue destruido en la II Guerra Mundial).

Marshall dejó atrás sus desesperados comienzos, aunque nunca se desprendió de sus preocupaciones por el bienestar social. De hecho, decidió estudiar Economía después de unas vacaciones en las que visitó los barrios pobres de distintas ciudades.

Para eludir la vergüenza que sentía por sus orígenes, Marshall «dio pasos positivos... destruyendo todo lo que se refería a su familia en su archivo privado [¡las sombras! de Adam Smith], y enmascaró la situación real de la vida de su familia de forma que fuera necesario relatar mentiras. Ejemplos de esta actitud son sus propias descripciones sobre su lugar de nacimiento, Surrey o Londres en lugar de Bermondsey, o la omisión de sus padres en sus apuntes autobiográficos» (Groenewegen 1995: 40).

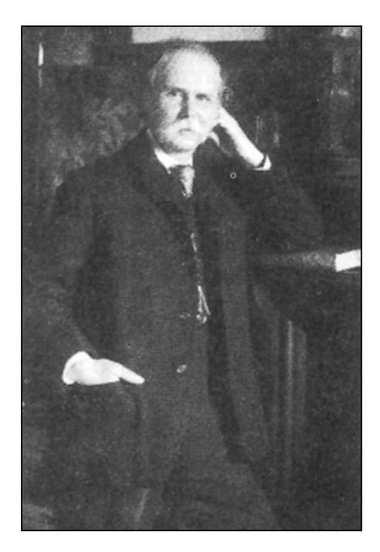
MARSHALL SE REBELA CONTRA SU PADRE

Alfred Marshall tuvo un padre tiránico, William, cajero del Banco de Inglaterra, que escribió un tratado con el título de *Los Derechos del Hombre y los Deberes de la Mujer.* Él presionó a su joven Alfred para que estudiara hebreo y los clásicos como forma de prepararse para el sacerdocio y olvidarse del ajedrez y las matemáticas. Marshall rechazó las exigencias de su padre y continuó sus estudios de Matemáticas en la Universidad de Cambridge, donde se vio influido por Kant, Hegel, Darwin y Spencer. A lo largo del camino perdió su fe religiosa, aunque siempre estuvo próximo a los valores y la moral cristiana (véase p. 311).

Después de su graduación permaneció como asociado en St. John, que exigía el celibato de sus profesores. Le obligaron a dimitir cuando se casó con una de sus alumnas, Mary Paley, que se unió a él en el estudio de la Economía y colaboró en el libro *The Economics of Industry* (1876).

Dejó Cambridge para enseñar en Bristol y Oxford, pero volvió en 1885 para convertirse en profesor de *Economía Política* de aquella universidad a la edad de 43 años. Nunca dejaría de dirigir el Departamento de Economía hasta que fue sustituido por su antiguo alumno, A.C. Pigou, en 1908. El señor de la Escuela Británica escribió varias obras, la más famosa de todas su libro de texto *Principios de Economía.*

Fotografía 8.2
Alfred Marshall (1842-1924).
«Una tendencia a ser preciso, pedante e hipercrítico»



Cortesía de Marshall Library, Cambridge University.

MARSHALL: UNA PERSONA ABSURDA, SINGULAR Y TEMPERAMENTAL

Marshall era una persona «escurridiza», especialmente de viejo, y caprichosa. Le disgustaba que le hicieran fotografías. «Mi casa no vale nada y mi fotografía es fea», escribió a su amigo, el profesor de Harvard Frank Taussig. A Richard T. Ely le escribió diciendo: «El fotografiarse es un fastidio». Marshall fue considerado vanidoso por el artista que lo retrató, al que dijo que «su pesada mano izquierda era tan grande que debía dejarla fuera del cuadro». Y así fue (Groenewegen 1995: 768n, 628-79).

Demostró con frecuencia su vileza de espíritu y no tuvo muchos amigos. De manera injustificable se negó a reconocer los méritos de Jevons, Menger y Walras como descubridores del análisis marginal, sosteniendo que lo había inventado él mismo, bajo la influencia de algunos predecesores poco conocidos (Dupuit, Cournot y Von Thünen). Le molestó que Jevons publicara, en 1871, su *Teoría de la Economía Política* adelantándose a su propia obra (Keynes 1963: 153). Marshall también mostró su antipatía por el reformista Henry George (véase el próximo capítulo) y expresó su profunda hostilidad hacia el gran economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk y su teoría del capital y el interés. En una reunión en los Alpes austriacos, en 1903, entre Marshall y Bohm-Bawerk, sobre la teoría del tipo de interés, el debate fue tan acalorado que sus esposas tuvieron que separarlos. En el almuerzo las dos parejas estuvieron juntas e intercambiaron tostadas, «pero no se dijo ni una sola palabra sobre el tipo de interés» (Groenewegen 1995: 477).

¿Tuvo Marshall el complejo de Madonna?

> Si tuviera que vivir de nuevo me dedicaría a la psicología.
>
> Alfred Marshall (Keynes 1963: 176)

De nuevo los psicólogos, esta vez respecto a Marshall, una persona muy influenciada por su madre, su hermana, su tía y su esposa Mary Paley, todas las mujeres de su vida. ¿Sufría acaso del complejo de reverencia a la mujer?

Su biógrafo Peter Groenewegen sugiere que el amo y señor de Cambridge posiblemente padecía de una forma de introversión «jungiana»,[3] «precaución extrema en todas las actitudes, actividades y disposiciones afectivas» y «una tendencia a ser preciso, pedante e hipercrítico», unas pautas asociadas a incongruencias sexuales. Un observador señalaba que Marshall era «un hombre ascético, todo mente y nada cuerpo». Keynes pensaba que era estéril. No tuvo hijos en su matrimonio y su mujer era la típica trabajadora de clase media con su perro y su gato como sus niñitos mimados (Groenewegen 1995: 260-61).

¿Fue acaso Marshall un misógino darwiniano?

> La distinción principal entre las facultades intelectuales de los dos sexos se encuentra en que los hombres aspiran a conseguir una mayor eminencia que las mujeres en cualquier cosa que emprenden.
>
> Charles Darwin (1906: 858)

Marshall hizo progresar la teoría económica en muchos aspectos, pero su actitud hacia las mujeres era como mínimo controvertida. Un poco antes de que acabara la década de 1870 mantenía ideas progresistas sobre la educación de la mujer y su papel en la sociedad, pero esta actitud experimentó un cambio repentino que le salía de dentro tras la muerte de su madre en 1878.

En 1880, estando en el University College de Bristol, se opuso a la concesión a la mujer de grados B.A. Después, al regresar a Cambridge se opuso al nombramiento como

(continúa)

3. N. del T.: Carl Gustav Jung, célebre psiquiatra suizo (1875-1961).

profesora de una mujer, argumentando que «las audiencias están, en su mayor parte, constituidas por hombres, y no sería apropiado que las clases las diera una mujer e incluso que podía dañar su carácter» (Groenewegen 1995: 502). Tampoco se deberían conceder becas a las mujeres estudiantes. Marshall prefería los colegios sólo de mujeres, y en su libro de texto (*Principios de Economía*) defendía que las mujeres permaneciesen en los hogares cuidando a los niños y evitando trabajar en las fábricas (Marshall 1920: 69). Más adelante en su vida mostró una creciente hostilidad hacia lo que Groenewegen describía como «el culto a la mujer moderna que reclama su derecho a un puesto de trabajo, la independencia económica, fumar en público, votar y graduarse» (1995: 524). Las ideas de Marshall sobre estos temas se consideraban radicales y opuestas a las de casi todos sus amigos personales, pero él se sentía justificado a mantenerlas basándose en su conocimiento de las tesis evolucionistas de Darwin y Spencer (Groenewegen 1995: 520, 524).

Beatrice Webb, cofundadora de la Sociedad Fabiana y de la London School of Economics, con su esposo Sidney Webb, tuvo varios encontronazos con Alfred Marshall en los temas referentes a los derechos de las mujeres y en su diario escribió lo que sigue a continuación sobre sus conversaciones con él:

> Hablábamos de deslindar las funciones de hombres y mujeres, y él sostenía que la mujer estaba subordinada y que si esa subordinación cesara, no tendría ningún objeto para el hombre casarse. El matrimonio es un sacrificio de la libertad masculina y sólo podría tolerarse por los varones mientras no implicara una devoción en cuerpo y alma de la mujer hacia el hombre. Por consiguiente, la mujer tenía que desarrollar sus facultades de una forma que no fuera insatisfactoria para los hombres y el carácter enérgico e independiente no era atractivo para los hombres y la rivalidad de objetivos positivamente un inconveniente... Si usted compite con nosotros, no nos casaremos, resumió con una gran carcajada.
>
> GROENEWEGEN (1995: 517)

LA REACCIÓN DE LA ESPOSA DE MARSHALL

¿Cómo reaccionó Mary Paley frente a los crecientes prejuicios de su marido en contra de las mujeres? Ella estaba dedicada a Alfred Marshall y su obra, pero, dadas sus decididas ideas en favor de los derechos de las mujeres, surgió una sustancial fricción entre ellos. Sin embargo, ella eludía invariablemente criticar a su marido para no perjudicar al líder indiscutible de la principal escuela de pensamiento económico de su país. Ella fue coautora del primer libro de su marido y ejerció como lectora de pruebas de las muchas

(continúa)

ediciones de los *Principios,* fue la primera mujer profesora de Cambridge (¿sin oposición de Alfred?) y escribió unos recuerdos de su matrimonio. Mark Blaug comenta que «podía haber desarrollado una carrera destacada, pero al casarse con Marshall prefirió subordinar su carrera a la de él» (1999: 741).

La voz de Marshall podía «alcanzar tonalidades bastante agudas, casi chillidos a los que solía seguir una prolongada carcajada» (Groenewegen 1995: 771). Joan Robinson escribió: «Cuanto más economía aprendí de Marshall y más admiré su inteligencia, menos me gustó su temperamento». Pero Marshall tenía un lado bueno, era concienzudo en el cumplimiento de sus responsabilidades. Fue leal a sus amigos y sus estudiantes consideraban que su maestro les inspiraba. Fue frecuentemente generoso y ocasionalmente razonable.

MARSHALL MURIÓ EN SOLEDAD

Durante la mayor parte de su vida adulta, Marshall estuvo prácticamente encerrado, padeció cálculos biliares, presión arterial elevada y tensión nerviosa. Al final murió, solo e inválido, de un fallo cardíaco, en 1924, a las dos semanas de cumplir 82 años. Algunos de sus discípulos, como Keynes, le han destacado «como el mayor científico, dentro de su campo, durante cien años» (Keynes 1963: 140).

EL LEGADO DEL SEÑOR DE CAMBRIDGE EN LA CIENCIA ECONÓMICA

La contribución fundamental de Marshall fue mejorar el modelo de Adam Smith en los aspectos cuantitativos. Smith proporcionó la filosofía básica del crecimiento económico («la prosperidad universal» y «el sistema de libertad natural»), pero Alfred Marshall creó el mecanismo para que el sistema de Smith avanzase.

¿Cuál fue ese mecanismo? Los principios de la oferta y la demanda, la determinación del precio, los costes de producción y el equilibrio a corto y largo plazo. Todas estas herramientas las maneja hoy la teoría microeconómica, la teoría de los consumidores y los productores individuales. Ésta es la caja de herramientas que

utilizan los economistas de nuestro tiempo para analizar y esclarecer la conducta del consumidor y de la empresa. Marshall desarrolló este enfoque en forma geométrica y matemática, aunque siempre relegó sus gráficos y sus ecuaciones a los apéndices. Estuvo plenamente acertado al querer transformar la *Economía Política* en la *Ciencia Económica.*

EL SANTO PATRÓN DE MARSHALL: EL TRABAJADOR

Como Smith, Marshall estuvo enormemente interesado en el progreso de todos los seres humanos, no precisamente de los acaudalados. En su libro de texto, los *Principios,* definía la Economía como «un estudio de la especie humana en la vida ordinaria de los negocios», subrayando en particular «la utilización de los requisitos materiales del bienestar» (Marshall 1920: 1). Él quería dar respuesta a una pregunta: ¿van a estar limitadas a unos pocos las oportunidades reales de la vida?

ILUSTRACIÓN 8.1
El Santo Patrón de Marshall.
«Retrato de un trabajador»



Reproducido con permiso de Marshall Library, Cambridge University.

El tema favorito de Marshall era el trabajador y a comienzos de 1870 compró una pequeña pintura al óleo, retrato de un trabajador, «pagó por ella unos pocos chelines y la colgó en el dormitorio de su colegio universitario». Hoy día, el cuadro que muestra a un trabajador con una expresión desvaída y melancólica, se conserva en la Biblioteca Marshall de la Universidad de Cambridge (véase Ilustración 8.1).

MARSHALL INTRODUCE UN DIAGRAMA QUE UNE CLÁSICOS Y MARGINALISTAS

Los *Principios de Economía* de Marshall son, esencialmente, un libro de texto de lo que hoy llamamos teoría microeconómica que estudia los mercados individuales y las industrias, no el funcionamiento conjunto de la economía. Trata de la oferta

y la demanda y los «negocios ordinarios» de una empresa a la hora de generar progreso material mediante la producción de bienes y servicios.

Marshall fue el primero en popularizar los diagramas de oferta y demanda. Según él, tanto la oferta como la demanda son necesarias para determinar el precio del producto como lo son las hojas de una tijera para cortar una cosa. «Podríamos polemizar tan razonablemente sobre cuál de las dos hojas es la que realiza el corte de una hoja de papel como respecto a si el valor de un bien viene determinado por su utilidad o por su coste de producción» (Marshall 1920: 348).

El diagrama de la oferta y la demanda apareció por vez primera en la primera edición de sus *Principios* de 1890. En la determinación del precio, Marshall exponía un conjunto de supuestos o condiciones (*ceteris paribus*) que hacían referencia a la permanencia de cosas. Suponía que la renta es constante, que los precios de los productos sustitutos o competitivos son fijos y que las expectativas y el comercio exterior no varían. Dados estos supuestos, tenemos lo que se llamó un precio de «equilibrio parcial» a corto plazo (Figura 8.3).

Al combinar su análisis de la oferta (coste) y la demanda (utilidad), Marshall trataba de atraer elementos del modelo clásico y de la nueva revolución marginalista. El marginalismo le servía para deducir su curva de demanda que refleja las utilidades subjetivas de los compradores y el clasicismo lo utilizaba para deducir la curva de oferta dependiente de los costes de producción.

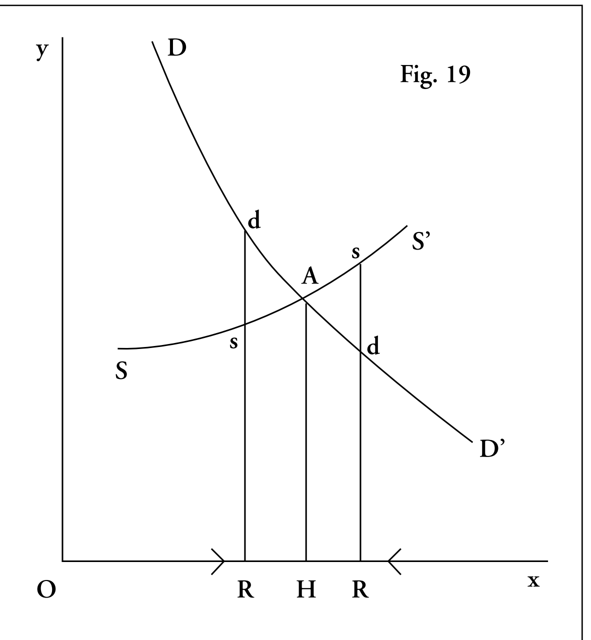
MARSHALL INTENTA SALVAR LA TEORÍA ECONÓMICA RICARDIANA

Marshall analiza las condiciones de equilibrio del precio a corto y a largo plazo. Según el economista de Cambridge, las condiciones de la demanda y de la oferta podían variar radicalmente e inducir así el cambio o variación de los precios a corto plazo. Pero a largo plazo, los precios vienen determinados por los costes de producción. Marshall y sus seguidores insistían en que los costes son algo real y absoluto, un concepto que es independiente de la «utilidad». En este sentido, Marshall abandonaba y chocaba frontalmente con los austriacos que sostenían que el valor, en último término, lo determina la utilidad; es decir, la demanda y que los costes no son otra cosa que alternativas excluidas. En esencia, Marshall estaba intentando integrar el análisis que llevaba a cabo la nueva escuela de la utilidad y el ricardiano, que hacía hincapié en los costes de producción, de manera que no fuera la utilidad el determinante último del valor, como insistían los austriacos.

FIGURA 8.3

Oferta y demanda en los *Principios de Economía* de Marshall

Para explicar el equilibrio entre la demanda y la oferta geométricamente podemos dibujar las curvas de demanda y oferta como en la figura 19. Si entonces *OR* representa la cuantía a la que la producción se está llevando a cabo en la realidad y el precio de demanda *Rd* es superior al precio de oferta *Rs,* la producción es excepcionalmente beneficiosa y se incrementará. *R,* el índice de cantidad, como lo llamaremos, se moverá hacia la derecha. Por el contrario, si *Rd* es menor que *Rs,* el índice de cantidad *R* se moverá hacia la izquierda. Si *Rd* es igual a *Rs,* es decir, está en la vertical bajo el punto de intersección de las curvas, la demanda y la oferta están en equilibrio. Este diagrama puede tomarse como el típico de un equilibrio estable para una mercancía que obedezca a la ley del rendimiento decreciente, pero si hubiéramos trazado *SS'* como una recta horizontal, tendríamos representado el caso del rendimiento constante, en el cual el precio de oferta es el mismo para todas las cantidades de mercancía. Y si hubiéramos trazado *SS'* con una pendiente negativa, pero menos pronunciada que la *DD'* (la necesidad de esta condición aparecerá patente luego), habríamos tenido el caso de equilibrio estable para una mercancía que obedece a la ley del rendimiento creciente. En uno y otro caso, el razonamiento es el mismo sin que haya que cambiar ni una palabra ni una letra, pero el último caso introduce dificultades que dejamos para más adelante.



Fuente: Marshall (1920: 346).

Es decir, trataba de salvar la teoría económica ricardiana y, en especial, su teoría del valor (a largo plazo, el precio lo determina el coste). Él era un revisionista, no un revolucionario. No venía a destruir, sino a perfeccionar la teoría económica clásica.

MARSHALL INVENTA UN CONCEPTO FASCINANTE: LA ELASTICIDAD-PRECIO DE LA DEMANDA

Marshall está siempre intentando aplicar las matemáticas y las ciencias exactas a la teoría económica. Los dos conceptos que introdujo, fruto de esta inclinación, fueron los conceptos de elasticidad y el concepto de excedente del consumidor.

En 1881, mientras se encontraba sentado en la terraza de un hotel de Palermo, Marshall dio con la idea de la elasticidad y, según cuenta su esposa, «estaba encantado con ella» (Keynes 1963: 187n). La elasticidad es una construcción matemática muy útil e ingeniosa que permite cuantificar la sensibilidad o reacción de los compradores frente a una variación del precio, un asunto que interesa mucho a los productores y que ha sido aplicado también con éxito para medir el impacto de los impuestos en los precios, la producción y la renta.

Esencialmente, la elasticidad-precio de la demanda muestra cómo reaccionan los compradores de una mercancía a la variación de su precio. Una cuestión importante para los que producen, a saber: «¿Aumentarán o descenderán nuestros ingresos por ventas cuando subimos el precio? De igual forma, ¿aumentarán o descenderán nuestros ingresos por ventas si bajamos los precios?». La ecuación que define la elasticidad-precio de la demanda es la siguiente:

$$e = \frac{\%\,\Delta Q}{\%\,\Delta P}$$

donde *P* es el precio de la mercancía, *Q* es la cantidad comprada y *e* el concepto de elasticidad-precio de la demanda.

Una elasticidad de 1 (unitaria) quiere decir que un aumento o descenso del precio no tiene virtualmente impacto alguno en los ingresos totales. Una elasticidad superior a 1 quiere decir que la mercancía es relativamente elástica, y un aumento del precio hará que los ingresos totales desciendan y una reducción los aumentará. Una elasticidad inferior a 1 quiere decir que un aumento del precio aumenta los ingresos totales y una disminución los reduce. Así las cosas, es claro que quienes son productores de bienes preferirían bienes o mercancías que tuvieran elasticidades de demanda bajas. Sin embargo, los que entran a competir en un mercado preferirían mercancías con elasticidad de demanda alta porque de esta manera, reduciendo sus precios y siendo agresivos, esto puede aumentar sus ingresos por ventas y atraer nuevos clientes.

LA ELASTICIDAD DEL IMPUESTO, FUNDAMENTAL PARA EL ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA OFERTA

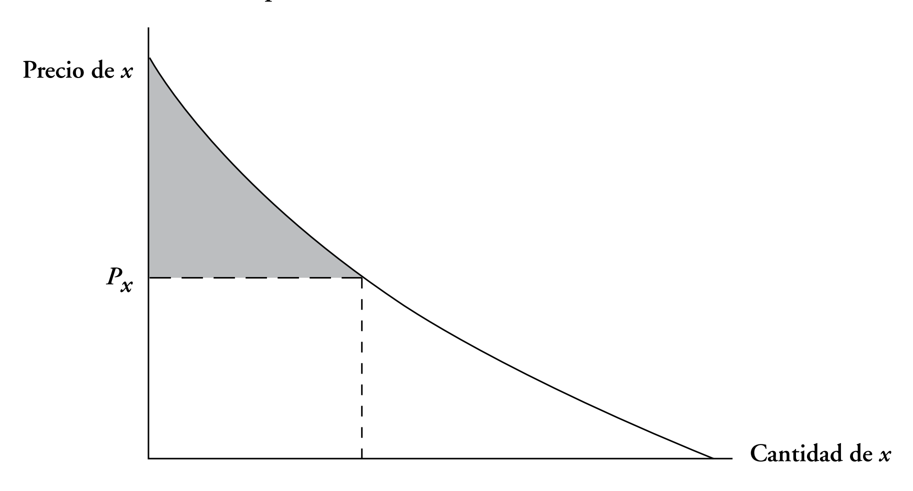
Los que planean reformas fiscales también están interesados en saber la «incidencia» de los aumentos o reducciones de los impuestos sobre la producción y los ingresos presupuestarios del gobierno. Por ejemplo, si reducimos el tipo de imposición de las ganancias de capital del 28 al 20 por ciento, ¿aumentarán o descenderán los ingresos presupuestarios por este concepto? ¿Cuál será el impacto sobre las ventas de automóviles si el gobierno establece un impuesto de lujo del 10 por ciento sobre las ventas de aquellos que tienen un precio superior a 30.000 euros? Medir el impacto marginal de la imposición sobre la producción y los ingresos presupuestarios es extremadamente útil.

EL EXCEDENTE DEL CONSUMIDOR: ¿UNA MEDIDA DEL BIENESTAR ECONÓMICO?

Marshall formuló también el concepto de excedente del consumidor, una forma de medir la satisfacción del consumidor. En la Figura 8.4, el triángulo sombreado representa el excedente del consumidor.

FIGURA 8.4

El concepto de excedente del consumidor de Marshall



Como podemos ver, el mercado fija un precio único P_x para la mercancía *x.* Sin embargo, obsérvese que muchos consumidores están dispuestos a pagar un precio superior a P_x. ¿Acaso no ha ido nunca usted a un comercio esperando pagar por un artículo una determinada cantidad de dinero y se ha encontrado con que se vendía a la mitad de aquel precio? Pues bien, es claro que usted se ha ganado la diferencia en más que estaba dispuesto a pagar. Por ejemplo, supongamos que el precio de un televisor de 30 pulgadas está fijado en 500 euros. Éste es su precio de equilibrio. Sin embargo, hay muchos compradores que pagarían 600 y hasta 900 euros, si fuera necesario, para disponer de un televisor en color de esas características. No todas las personas están dispuestas a comprar televisores a precios elevados, pero algunos lo están, y usted puede ser una de ellas. Cuando estos compradores entran en el espacio dedicado a la venta de televisores descubren que sólo tienen que pagar 500 euros, aunque ellos hubieran estado dispuestos a pagar hasta 900 euros. Estos compradores tienen un excedente del consumidor de 400 euros.

El concepto de excedente del consumidor de Marshall refleja de alguna manera la satisfacción del consumidor en el mercado. Una reducción general de precios aumenta esa satisfacción. Más consumidores están en condiciones de adquirir bienes y servicios y cubrir sus necesidades. El deseo de Marshall (y el de Smith) de la «opulencia universal», beneficios sociales para el pobre y para el rico, se reflejaba en la expresión del excedente del consumidor.

MARSHALL SE OPONE A LA REVOLUCIÓN POLÍTICA

La actitud de Marshall respecto al gobierno queda muy bien reflejada en una declaración que hacía en el prefacio a la cuarta edición de sus *Principios:* «La evolución económica es gradual» (1920: xix). No sólo hizo esta observación pensando en su enfoque del análisis económico marginal, sino que reflejaba en ella también su filosofía política.

El profesor de Cambridge no tenía nada que objetar a los ideales socialistas, pero percibía que el socialismo, con excesiva frecuencia, era pernicioso. La competencia, el capital privado y la libertad de comercio son necesarias, y «advertía que sin capitalistas y sin capital las gentes volverían al "estado salvaje" y su existencia misma se vería amenazada» (Groenewegen 1995: 584). Marshall resaltaba con mucha frecuencia que el sistema capitalista había conseguido elevar los niveles de vida

durante varias generaciones incluso para los campesinos. En resumen, que el ideal de Smith se estaba llevando a cabo.

En una disertación, y refiriéndose a las políticas tributarias de Henry George (véase capítulo 9), Marshall bosquejaba alternativas menos extremas. Él estaba a favor de moderar el crecimiento de la población, de la educación de los pobres y el fomento de las cooperativas. También estaba a favor de la «competencia regulada» mediante leyes que ordenen el desenvolvimiento de las fábricas y regulen las prácticas fraudulentas en las manufacturas. Subrayaba el papel de la auto-ayuda, la cooperación y la educación de las clases trabajadoras. Más adelante apoyó los planes de redistribución en base a los impuestos progresivos y el gravamen del capital. Sería bueno que «los ricos fueran algo menos ricos y los pobres algo menos pobres» (Pigou 1925: 366). Marshall estaba a favor de la jornada de ocho horas y de la participación de los trabajadores en los beneficios, pero veía con temor el aumento de poder de los sindicatos. «Quiero que todas esas gentes sean derrotadas a toda costa», escribió, «la completa destrucción del sindicalismo "será" tan costosa como se quiera, pero pienso que éste no es un precio demasiado alto a pagar» (Pigou 1925: 400-1). Pensaba que el movimiento sindical acabaría reduciendo la capacidad de Gran Bretaña para competir en los mercados internacionales.

Marshall era opuesto a todas las formas de revolución. Se le podía considerar un reformador social pero nunca un socializador del capital.

CONCLUSIÓN: MARSHALL DABA DOS PASOS HACIA ADELANTE Y UNO HACIA ATRÁS

Alfred Marshall y su dominante libro de texto dio grandes pasos para incorporar la revolución marginalista y para hacer avanzar la teoría económica de cara al siglo XX. Desarrolló diagramas y técnicas matemáticas para tratar de aplicar la teoría económica a muchos temas que se presentan a diario en el mundo de los negocios. Su enfoque científico destruyó los lúgubres presagios de socialistas y marxistas y, por consiguiente, ayudó a dar nuevos bríos al sistema de libertad natural de Smith y al progreso económico. Su dominante Escuela de Cambridge intentó preservar de alguna manera el anticuado modelo clásico, como pone de manifiesto su pretensión de mantener la teoría ricardiana del valor-trabajo en su tratamiento de los costes a largo plazo y las políticas tributarias de redistribución, pero su teoría económica estaba moviéndose claramente en la dirección correcta.

El capitalismo liberal: unos se comen a otros: la supervivencia de los más aptos en una jungla caótica

Los millonarios son el producto de una selección natural.

William Graham Sumner (1963: 157)

Las ideas evolucionistas de Charles Darwin (1809-82) han tenido un inmenso impacto en la ciencia, la religión y la filosofía. La economía no fue una excepción, y Alfred Marshall, como muchos de los intelectuales del siglo XIX, estuvo profundamente influido por *The Origin of Species* (1859) y *The Descent of Man* (1871) de Charles Darwin. El propio Marshall creía que la economía debería imitar a la biología y subrayaba las variaciones pequeñas o marginales de la conducta económica que afectaban a los precios y la producción: «La evolución económica es gradual» (1920: xix).

Pero el «darwinismo» inspiró algo más que el cálculo económico. Hubo defensores de la libertad de mercado que lo utilizaron para justificar las políticas de no intervención y hubo críticos que lo utilizaron para acusar al capitalismo de mercado libre de despiadado, caótico y salvaje.

El liberalismo económico y la «supervivencia del más apto»

Entre los «darwinistas» los más influyentes fueron Herbert Spencer (1820-1903), crítico y filósofo inglés, y William Graham Sumner (1840-1910), clérigo episcopaliano y profesor de Economía de la Universidad de Yale. Los dos fueron defensores infatigables del capitalismo.

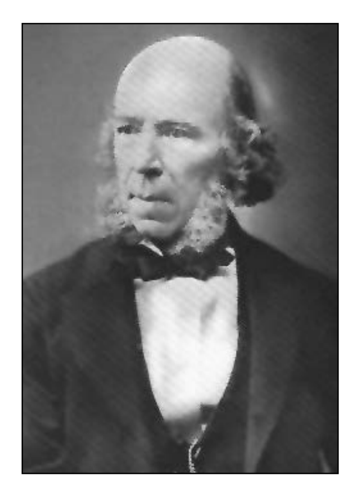
Herbert Spencer comenzó escribiendo acerca del gran principio único de la evolución años antes de que lo hiciera Darwin. Él inventó la expresión de la «supervivencia del más apto» en 1852, cuando tenía 32 años. En su juventud trabajó como ingeniero en la construcción de ferrocarriles y esto le enseñó el valor de la libre competencia privada y las virtudes de la lucha económica por la existencia. Como Darwin, estuvo muy influenciado por los escritos de Robert Malthus. Spencer consideraba esta batalla por la supervivencia como beneficiosa y el motor mismo del progreso. «Esto obliga a los hombres a integrarse en la sociedad... y en relaciones de dependencia mutua» (Oldroyd 1983: 207).

Spencer aplicaba el principio de la diferenciación biológica en las plantas y en los animales al mundo de los negocios. A medida que los negocios se expanden se hacen más diferenciados, abriendo nuevas actividades y suministrando nuevos productos.

(continúa)

No obstante, la idea de la economía que tenía Spencer y que la configuraba como un «organismo social» dibujó también una funesta imagen del capitalismo. Él afirmaba, por ejemplo, que los negocios eran como una jungla, en sí misma caótica, egoísta, rapaz, agitada por las prácticas fraudulentas y sin escrúpulos. En su artículo «The Morals of Trade», Spencer revelaba con precisión las innumerables formas de negocios ilícitos del comercio británico. Describía diferentes sobornos, robos, marcas comerciales falsas y engaños en la negociación y en los tratos. Decía que incluso las pocas gentes honradas que intervienen en los negocios se veían obligadas a engañar. «Es una afirmación espantosa, pero no por ello menos cierta que aquellos que se resisten a la corrupción, a menudo corren el riesgo de arruinarse» (Spencer 1865: 124).

FOTOGRAFÍA 8.3
Herbert Spencer (1820-1903).
«La pobreza del incapaz, el hambre del desocupado... ponen a prueba nuestra benevolencia previsora»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

LA HERENCIA INDEPENDIENTE DE SPENCER

Herbert Spencer había nacido en Derby, Inglaterra, y pertenecía a una familia de clérigos disidentes que se oponían a los lazos que unían a la Iglesia y el Estado. Spencer heredó su antisemitismo individualista y su racionalismo científico. Como John Stuart Mill, había estudiado en su hogar familiar ciencias naturales, clásicos, idiomas e historia, y comenzó a trabajar de ingeniero en el ferrocarril. Pero enfermó y se convirtió en un inválido parcial. Volviendo a su carrera literaria, escribió para un periódico disconforme, el *Nonconformist,* y para el *Economist,* el órgano principal del librecambio y el liberalismo económico en Gran Bretaña. Nunca se casó, pero mantuvo una relación amorosa con la eminente novelista George Elliot.

LAISSEZ FAIRE Y EUGENESIA

Según Spencer, el liberalismo económico es la única política apropiada y compatible con los principios evolucionistas. La sociedad no debería interferir el curso de leyes que son naturales. Los más débiles deberían ser apartados, la sociedad mejoraría retirando a

(continúa)

los menos inteligentes y trabajadores. Sin haberlo defendido Spencer, esta forma de pensar condujo directamente al movimiento eugenésico que en su manifestación más extrema se convirtió en el nazismo germano, que propugnaba la esterilización y la crianza selectiva para mejorar la calidad de la población. Algunos críticos sostienen que el movimiento en favor del aborto es la forma más tardía de la eugenesia.

Spencer era un anarco-individualista que favorecía la libertad de comercio y la abolición de los programas de bienestar gubernamentales. Atacó con vehemencia a Henry George y a los que propugnaban la nacionalización de la tierra. En su clásico documento libertario *Man versus the State* declaró: «No cabe eludir el proceso, hay que soportar los sufrimientos. No hay poder en la tierra, ni leyes inventadas por los hombres de estado para sortearlas, ni planes para modificar la naturaleza de los humanos, ni panaceas comunistas, ni reformas que los hombres introdujeron en alguna ocasión para modificar la naturaleza humana o que nunca introdujeron que pueda disminuirlas en un ápice» (1981 [1884]: 108).

Spencer a finales del siglo XIX se convirtió en un hombre financieramente situado y famoso en todo el mundo, pero nunca fue feliz ni disfrutó de una buena salud. Era profundamente pesimista por el rumbo que estaban tomando las cosas, que parecían encaminadas al socialismo y el comunismo, y murió en 1903. Sólo recientemente la sociología de Spencer ha sido rehabilitada por la teoría económica evolucionista.

La influencia de Sumner en los Estados Unidos

El «darwinismo» social consiguió su más amplio apoyo en los Estados Unidos. Como dijo Alexis de Tocqueville en su conocida obra *Democracy in America,* a los americanos se les ha inculcado un inalienable derecho a la libertad personal, la convicción «jeffersoniana» de que «el gobierno que menos gobierna es el que mejor gobierna y un entusiasmo por la doctrina ilustrada del interés propio de Adam Smith» (1988: 525-26, 539).

A la cabeza del movimiento «darwinista» se encontraba el profesor William Graham Sumner, profesor de la Universidad de Yale. Siguiendo a Spencer, Sumner consideraba la competencia como una «ley de la naturaleza» y el capitalismo sin trabas como algo en sí mismo coherente con las leyes de la evolución. Durante el tiempo en que los «barones del robo», John Rockefeller, Andrew Carnegie y J.P. Morgan, estuvieron bajo ataque por su competencia «asesina», Sumner proclamaba: «Los millonarios son el producto de una selección natural» (1963: 157). Los magnates de la industria asintieron. En el *Gospel of Wealth* de 1890 Carnegie escribió que el individualismo, la propiedad privada, las leyes de la riqueza acumulada y la competencia eran «el resultado supremo de la experiencia humana» (Carnegie 1962: 16-17).

(continúa)

Y Rockefeller dijo: «El crecimiento de un gran negocio es sencillamente la supervivencia del más apto... una ley de la naturaleza... una ley de Dios» (Hofstadter 1955: 45).

Sumner creía que el capitalismo era un gran avance. Se oponía a toda clase de impuestos sobre las herencias y la propiedad, argumentando que la riqueza heredada preserva características favorables que se transmiten de una generación a otra.

El darwinismo social confiere al capitalismo su mala reputación

Está claro que el «darwinismo» social, ideado por Spencer y Sumner, hizo poco para contrarrestar las furiosas y arraigadas invectivas contra la economía, contra la ciencia «vulgar» o «triste». Los reformadores sociales como Richard T. Ely y Francis A. Walker consideraban el «darwinismo» económico como una extravagancia repelente y buscaban alternativas que fueran menos burdas que las socialistas.

Las críticas al darwinismo social

Existen muchos problemas para aplicar pura y simplemente el «darwinismo» a la ciencia económica. La economía no es simplemente una jungla salvaje o «hobbesiana» como Upton Sinclair la llamó en una de sus novelas, sino un orden espontáneo y de progreso potencial. Nuestro sistema económico se caracteriza no precisamente por la competencia, sino por la cooperación y la armonía de intereses. No se trata de la supervivencia del más apto —eso está bien para los animales o las plantas pero no para el hombre racional—; aquí se trata de la supervivencia y la mejora de todos, del débil y del fuerte, del pobre y del rico, algo propiamente humano. Por medio de la división del trabajo, incluso el más débil de los seres humanos puede encontrar un trabajo que sea útil y productivo. En la sociedad compiten negocios que son grandes y pequeños, y los ricos y los pobres trabajan juntos. Aunque pueda haber ciclos de auge y de depresión en los negocios, el mercado nos viene demostrando una mejora constante y gradual de los niveles de vida. Los participantes en los procesos de mercado no son precisamente bestias o energúmenos que tratan de conseguir ventajas de los demás con rapacidad, sino seres humanos civilizados que utilizan una conciencia y una moralidad superiores a las de los animales para vivir en armonía y beneficio mutuo con sus conciudadanos y con la naturaleza. Por último, hay manifestaciones múltiples que demuestran que las personas que viven en sociedad pueden y, en efecto, ayudan a las menos afortunadas con incentivos, educación e instrucción. La situación no es ni mucho menos desesperada. En resumen, la especie

(continúa)

humana puede escapar de la jungla por medio de los sanos principios del ahorro, el trabajo, la tecnología, la integridad personal y la caridad.

La economía darwiniana se desprestigia

La economía darwiniana bajo el dominio de Herbert Spencer y Willian Graham Sumner alcanzó su cénit entre 1890 y 1914, pero a finales de los años veinte había perdido su prestigio. El abuso ideológico del darwinismo había cobrado su peaje como resultado de la Primera Guerra Mundial. La eugenesia, el sexismo y las políticas del liberalismo económico se veían con recelo, cuando no con un abierto desdén. Es más, entre los científicos se consideraba cada vez más que la genética jugaba un papel más importante que la selección natural como fuerza motriz de la evolución

Para entonces el economista A.C. Pigou había sucedido a Marshall en la cátedra de Cambridge y daba la espalda a todas estas metáforas biológicas aplicadas al funcionamiento de la economía. Él prefería la mecánica a la biología y empleaba expresiones como la de equilibrio mecánico. Durante los años treinta del pasado siglo, la economía se consideraba como una maquinaria que podía ser manejada con los tecnócratas del gobierno al volante. Durante la Segunda Guerra Mundial (1939-45), la economía se convirtió en una máquina de guerra que, conducida a toda velocidad, pronto acabó con el paro que venía acumulando de la década anterior y restableció el pleno empleo.

En la teoría microeconómica, Edward H. Chamberlain y Joan Robinson desarrollaron un modelo mecanicista de la competencia imperfecta. Desde entonces la teoría de la competencia imperfecta ha dominado la profesión, a pesar de la seria oposición de Joseph Schumpeter, Israel Kirzner y Murray N. Rothbard.

El retorno de la economía evolutiva

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial se aprecia un retorno a la teoría económica evolutiva, aunque sin descartar el modelo de competencia Chamberlin-Robinson. El primer esfuerzo en este sentido vino de Armen Alchian, Milton Friedman y otros teóricos del mercado libre, que consideraban la evolución como un proceso maximizador. La «selección natural» inherente al proceso competitivo conduce a la supervivencia de las empresas que son más rentables (véase, por ejemplo, Alchian 1950).

El economista austriaco Friedrich von Hayek comenzó también a escribir acerca del proceso de mercado en términos evolutivos, en particular su concepto de «orden espontáneo».

(continúa)

Millones de personas persiguen sus propios intereses de una manera independiente a la hora de producir bienes y servicios sin un plan de conjunto. Ninguna persona conoce todos los aspectos del proceso que crea el producto y, sin embargo, el producto, en cualquier caso, cobra vida y aparece. Richard Dawkins, refiriéndose a la evolución, utiliza un concepto similar, lo que él llama el «relojero ciego». El relojero es ciego, pero, en cualquier caso, la tarea se lleva a cabo.

En 1982, dos economistas estadounidenses, Richard Nelson y Sidney Winter, publicaron un libro titulado *Evolutionary Theory of Economic Change* (Teoría Evolutiva del Cambio Económico), que es considerado «la aplicación más amplia y rigurosa, hasta la fecha, de la metáfora de la biología a la teoría económica» (Hodgson 1999: 166). El libro se sigue citando cada vez con más frecuencia en las publicaciones sobre gestión y dirección de empresas, pero también en la teoría económica hay un interés creciente por encontrar modelos alternativos al modelo estándar de la competencia imperfecta. Sin embargo, al día de hoy no es probable que los modelos neoclásicos tradicionales vayan a ser sustituidos hasta que pueda desarrollarse un modelo teóricamente riguroso y empíricamente contrastable. Como en una ocasión confesó Robert Solow: «Sé que la rueda está torcida, pero es el único entretenimiento de la ciudad» (Hodgson 1999: 81).

LOS ECONOMISTAS FORMALIZAN MATEMÁTICAMENTE EL MODELO DE ADAM SMITH

Alfred Marshall no fue la única figura que profesionalizó el análisis económico. Otros tres economistas europeos hicieron avances significativos, Léon Walras de Francia, Vifredo Pareto de Italia y Francis Ysidro Edgeworth de Irlanda. Sus contribuciones esenciales fueron dobles, introdujeron métodos matemáticos sofisticados en la teoría económica e intentaron validar matemáticamente la tesis principal de Adam Smith de que la *mano invisible* de la competencia en el mercado transforma nuestro interés propio en un bien para todos.

EL PRIMER TEOREMA FUNDAMENTAL DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La idea de que el *laissez faire* conduce a la consecución de lo mejor para todos se ha llegado a conocer como el primer teorema fundamental de lo que hoy llamamos la «economía del bienestar». Por «bienestar» se entiende lo mejor para todos

o el bien común de la nación, no la asistencia financiera del gobierno para el bienestar de las gentes. La economía del bienestar trata temas como la eficiencia, la justicia, el despilfarro de recursos y la incidencia del proceso político en la economía. Walras, Pareto y Edgeworth fueron los primeros economistas en utilizar fórmulas matemáticas avanzadas y representaciones gráficas para probar ciertas hipótesis de la teoría económica del bienestar. Así pues, por vez primera desde la formulación de la hipótesis de la *mano invisible* podía esta doctrina vestirse con el ropaje propio de las matemáticas.

Desde finales de los años treinta del siglo XX, cuando la teoría económica del bienestar fue divulgada por John Hicks, Kenneth Arrow, Paul Samuelson y Ronald Coase (todos ellos serían galardonados con el Premio Nobel de Economía), las técnicas de la economía del bienestar se han extendido a los temas del monopolio y a diferentes políticas del gobierno. En la mayoría de los casos, los economistas del bienestar han demostrado que los monopolios gubernamentales y los subsidios conducen a la ineficiencia y el despilfarro.

¿ES WALRAS EL MAYOR ECONOMISTA TEÓRICO?

Léon Walras (1834-1910), durante mucho tiempo profesor de la Universidad de Lausana, fue inicialmente conocido como uno de los padres de la revolución marginalista, pero hoy se le conoce como el primer formulador de la teoría del equilibrio económico general. Estos dos logros, llevados a cabo con precisión matemática, son considerados de tan monumental importancia que Joseph Schumpeter consideraba a Walras «el más grande de todos los economistas» por su contribución a la teoría pura (1954: 827). El nuevo *Diccionario Palgrave de Economía* coincide: «Walras no ha sido superado por nadie» (Walker 1987: 862).

¿Por qué Schumpeter respaldó de una forma tan contundente su contribución cuando el modelo de equilibrio económico general de Walras ha sido criticado por su formalismo estático y estéril, un estilo completamente antitético al enfoque del dinamismo empresarial del propio Schumpeter? La respuesta es clara. Walras suministró una prueba de que el sistema de la *mano invisible* de Adam Smith, en el juego de la competencia, maximiza el bienestar social, la mejor situación posible para todos.

Como escribió Schumpeter: «Una situación de equilibrio competitivo puro desde todos los ángulos que se la contemple garantiza el máximo de satisfacción para todas las partes implicadas» (1954: 985).

FOTOGRAFÍA 8.4
Léon Walras (1820-1903). Nos cuenta que en su vida hubo dos periodos: «uno durante el que era considerado como un chiflado y otro durante todo lo que había hecho lo descubrieron otros antes»



Cortesía de Centre Walras-Pareto.

En su artículo original de 1873, «Principio de una Teoría Matemática del Intercambio», Walras explicaba que su objetivo era considerar las virtudes del «*laissez faire*» en base a eficiencia y justicia. Utilizando el caso del trueque entre dos personas, fue capaz de demostrar que el mercado de competencia libre entre las dos maximizaría la utilidad de ambas a través de los intercambios, o, lo que es lo mismo, maximizaría su bienestar social. En su obra *Elementos de Economía Pura* (1874, 1877), Walras ampliaba su análisis al mundo de una multiplicidad de participantes y de mercancías bajo supuestos de libre competencia, movilidad perfecta de los factores de producción y flexibilidad de precios. Utilizando estos supuestos de simplificación, construyó un sistema de ecuaciones simultáneas que representaban la economía y, entonces, advirtiendo que el número de ecuaciones coincidía con el de incógnitas, concluía que el sistema de competencia libre en el mercado produciría necesariamente una solución al problema planteado de equilibrio general en el sentido de que la oferta y la demanda serían iguales para todas las mercancías.

Contrariamente a la creencia general, Walras no limitó su análisis a las condiciones del equilibrio general estático. Continuó su obra con la idea cuasi-realista de un sistema competitivo en desequilibrio. Mediante la simulación de un proceso de mercado dirigido por un subastador que él llamó proceso de *tâtonement* (una palabra francesa que significa tanteo), Walras demostraba que los precios cambian de acuerdo con la oferta y la demanda y terminan agrupados en torno a un precio que es el de equilibrio. Así pues, Walras estaba en condiciones de demostrar que sin necesidad de una dirección central, el mercado, por un procedimiento de prueba y error, alcanzaría el máximo social de satisfacción de las necesidades.

Walras vivió de una forma poco convencional. Bautizado como Marie Esprit Léon en 1834, en Normandía (Francia), ejerció varias profesiones durante breves espacios de tiempo: fue periodista, empleado de ferrocarril, director de banco, e incluso autor de novelas románticas. Se casó civilmente con una mujer que tenía un hijo de una unión anterior, pero al final contrajeron matrimonio eclesiástico.

Tuvieron dos hijas gemelas en 1863, pero una de ellas murió. y su mujer, tras larga enfermedad, también falleció. Cinco años después, en 1879, volvió a casarse con una segunda esposa que vivió hasta 1900.

Su padre era un economista aficionado y fue él quien impulsó a Walras para que estudiase temas económicos, y así fue. En 1870, a la edad de 36 años, se convirtió en profesor de Economía Política en la Universidad de Lausana (Suiza). Walras publicó los dos volúmenes de sus *Elementos de Economía Pura* en 1874 y 1877 y añadió mucho material nuevo en las posteriores ediciones de la obra. Refiriéndose a ella decía que su elaboración le había proporcionado «las mismas satisfacciones y alegrías que la fe religiosa» (Henderson 1993: 848). Se retiró en 1902 y murió en 1910.

Walras seguía la tradición francesa de Turgot, Montesquieu y Say de desarrollo de macro-modelos. Él aprendió mucho de la lectura de Cournot y Dupuit mientras estaba desarrollando su propia versión del principio de la utilidad marginal, pero para su modelo de equilibrio económico general su «auténtico predecesor» es claramente Jean-Baptiste Say (Schumpeter 1954: 828).

La mayor amenaza de nuestro tiempo es el modelo de equilibrio económico general walrasiano

> Ésta es una teoría sin contenido empírico alguno. Una vez que hemos probado la existencia, la unicidad y la estabilidad local del equilibrio general del multimercado, ¿qué es, en definitiva, lo que hemos aprendido? Absolutamente nada.
>
> Mark Blaug (1997: 22)

El modelo de *equilibrio económico general «walrasiano»,* llamado de esta forma mucho después de que Léon Walras hubiera desaparecido, se considera el arquetipo de lo que es una teoría económica rigurosamente formalizada (Kenneth Arrow y Gerald Debreu recibieron el Premio Nobel de Economía en 1972 y 1983, respectivamente, por sus aportaciones al desarrollo y al progreso de la teoría del equilibrio económico general).

Pero esta teoría es objeto de una crítica que va en ascenso por su visión irreal del mundo de la economía. Su defecto principal es que su centro de atención es el resultado final de la competencia en el mercado, pero el modelo no nos dice nada acerca de

(continúa)

cómo es el proceso de competencia, de cómo opera la competencia. El historiador del pensamiento económico Mark Blaug ha lanzado un incisivo ataque contra ese modelo, condenándolo como «un fracaso completo» y una «innovación absolutamente estéril». Esta modelización estática ha llevado a algunos a pensar que cabría llevar a cabo una planificación centralizada de la economía en la que sus gestores podrían llegar a calcular precios con la ayuda del modelo y de esa manera hacer que el ideal socialista de prescindir de los mercados en libertad pudiera funcionar. Blaug concluía: «En resumen, después de un siglo o más de un sinfín de refinamientos en el núcleo de la teoría del equilibrio económico general, un trabajo que ha absorbido a algunas de las mejores cabezas de la teoría económica del siglo XX, la teoría se muestra incapaz de arrojar luz alguna sobre cómo alcanza el mercado un equilibrio» (1997: 76).

Ante esta situación, el crítico se pregunta qué hacer con esta especie de contumacia. Pues bien, Blaug considera que es urgente abandonar de una vez por todas los modelos neoclásicos del equilibrio de competencia perfecta, el equilibrio económico general walrasiano que nos viene entreteniendo desde su replanteamiento a finales de los treinta y cuarenta, y una llamada economía del bienestar, sustituyendo toda esta teorización sin contenido empírico por el modelo neo-austriaco de los procesos de mercado tal y como han venido enseñando Mises, Hayek y Kirzner (1997: 78-81). Dice Blaug:

> «De una forma lenta y extremadamente de mala gana he llegado a convencerme de que los austriacos están en lo cierto... y de que todos los demás están equivocados... La "mano invisible" de Adam Smith se refiere a procesos de competencia dinámicos y no a un modelo estático que nos permita llegar a un resultado final de competencia perfecta, una noción que introdujo Cournot en la teoría económica» (p. 189).

Walras, que se llamó a sí mismo un «socialista científico», estuvo siempre preocupado porque la economía no era lo bastante competitiva y proponía la intervención del gobierno para asegurar un ambiente más competitivo. La tierra y los monopolios naturales debían ser nacionalizados y arrendados a usuarios privados para así aumentar los ingresos públicos. Él creía que los impuestos son injustos y confiscatorios y que deberían ser abolidos.

Walras fue un promotor incansable de sus teorías que, sin embargo, no tuvieron demasiado éxito mientras vivió. Constantemente se quejaba de plagio y de falta de reconocimiento por parte de Marshall, Jevons y otros economistas ingleses. Sus *Elementos* no se tradujeron al inglés hasta 1954. Hubo dos periodos en su vida, «uno durante el cual lo consideraban como un chiflado y otro en el que todo

lo que había hecho lo descubrieron otros antes». Unos años antes de su muerte se lamentaba: «Sé que esta clase de éxito no llega a ser apreciada y percibida con claridad antes de la muerte de su autor» (Walker 1987: 862).

EL HOMBRE QUE ESTABA DETRÁS DE LA OPTIMALIDAD DE PARETO

Fotografía 8.5
Vilfredo Pareto (1848-1923). «El pensador solitario de Celigny»



Cortesía de Centre Walras-Pareto.

Wilfredo Paredo (1848-1923) ocupó la cátedra de Walras en la Universidad de Lausana, donde extendió el análisis de Walras a la distribución de la renta. Según Pareto, con libre competencia en el mercado de trabajo los salarios lograrían alcanzar su nivel máximo y los sindicatos no podrían hacer nada efectivo para elevarlos.

Pareto es más conocido universalmente por su famoso criterio de optimalidad. Al igual que Walras, Pareto trató de demostrar que un mercado perfectamente competitivo alcanza un nivel óptimo de justicia económica donde la asignación de los recursos no puede ser alterada para hacer que uno mejore sin perjudicar a otro.

Pareto había nacido en París en 1848, hijo de un exiliado italiano y una madre francesa. Pareto se educó en Italia y se graduó como ingeniero en la Universidad de Turín. Pasó más de veinte años trabajando como ingeniero y director de dos compañías italianas de ferrocarriles, de las que se vio obligado a dimitir después de no conseguir los fondos necesarios para elevar el capital en cuantía suficiente para modernizar una planta metalúrgica. Él experimentó también grandes pérdidas especulando en el mercado del hierro en Londres. Así fue como, en 1892, cambió de profesión y se convirtió en profesor de Economía, sustituyendo luego a Walras en Lausana. En 1882, a la edad de 41 años, se casó con la condesa rusa Alejandrina, conocida como Dina. Diez años más tarde heredó de un tío suyo una fortuna valorada en dos millones de liras-oro. Sin embargo, aquel año fue un año doloroso para él. Cuando había conseguido la independencia que proporciona la riqueza, su esposa Dina se fugó con un criado joven y le abandonó. Dos años más tarde Pareto se unió a una joven francesa de veintidós años, llamada Jeanne Regis, y vivieron juntos.

Pareto dimitió de su cátedra en Lausana en 1911 y se retiró a su casa del Lago de Ginebra, donde se convirtió en el «pensador solitario de Celigny». Pareto murió en 1923 (Busino 1987: 799-804).

LAS IDEAS IMPRESCINDIBLES DE PARETO

Pareto era enigmático por lo que hace a sus ideas políticas. Al comienzo de su carrera era partidario del liberalismo económico. Fundó la Sociedad Adam Smith y luchó apasionadamente en favor de la libertad de comercio y contra los subsidios estatales a la industria. La legislación social, según Pareto, es un modo seguro de derrochar la riqueza y retrasar el crecimiento económico. Sólo el aumento de la producción puede ayudar a los trabajadores. A lo largo de toda su vida fue un pacifista y un crítico activo del gobierno italiano y frecuentemente denunció el proteccionismo arancelario y el militarismo, a los que consideraba los dos grandes enemigos de la libertad.

Más adelante en su vida, pasó del estudio de la Economía al de la Sociología, y entonces parecía bastante descontento con el liberalismo económico. Nadie sabe la razón. Tal vez fueran sus fracasos como hombre de negocios, especulador y marido, o la fortuna heredada.

LA TEORÍA DE LA ELITE DE PARETO: LEONES *VERSUS* ZORROS

Lo cierto es que fue entonces cuando se convirtió en fervoroso socialista. Según Pareto, el socialismo moviliza más pasión y, por consiguiente, es políticamente más efectivo que el liberalismo. El economista italiano llegó incluso a afirmar que la economía socialista planificada puede producir los mismos resultados que una economía de mercado, en clara contradicción con su primitivo apoyo a la doctrina de la *mano invisible.*

En su última obra, *The Mind and Society* (1916) inventó el término «élite» para describir el gobierno de unos pocos. Según la teoría elitista de Pareto, la sociedad camina a través de un ciclo de gobernantes que llamó «leones» y «zorros». Una sociedad se establece por los «leones» que obtienen el poder mediante el uso de la violencia, pero cuando la sociedad está ya bien establecida entonces el gobierno pasa a manos de los «zorros». Por último, la fuerza y la identidad de la sociedad se

deterioran y se necesita que el poder vuelva a manos de los «leones» para que restablezcan el sentido de la dirección a tomar por la sociedad. La sociología de Pareto ha sido acusada de ser proto-fascista. En 1923, casi al final de la vida de Pareto, el gobierno de Mussolini le nombró senador vitalicio, pero él declinó aceptar.

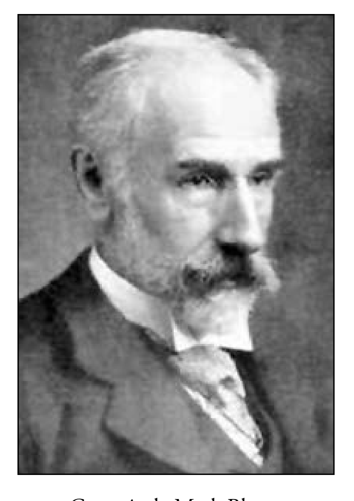
FRANCIS YSIDRO EDGEWORTH: TODO MENOS INDIFERENTE

Francis Y. Edgeworth (1845-1936). Un irlandés, profesor en Oxford y durante mucho tiempo editor del *Economic Journal,* es el tercero del triunvirato econométrico. Como Marshall, fue creador de herramientas de análisis. Marshall nos trajo las curvas de oferta y demanda, el excedente del consumidor y la elasticidad. Edgeworth desarrolló las curvas de indiferencia, las funciones de utilidad y los elementos fundamentales de la llamada caja de Edgeworth, una forma de expresar las distintas relaciones de intercambio entre dos personas o países. Se la llamó y llama de Edgeworth, pero realmente el primero en desarrollarla fue Pareto.

Francis Y. Edgeworth nació en Irlanda en 1845, hijo de padre inglés y madre española. Su lugar de nacimiento fue Edgeworthtown, una ciudad fundada por sus antepasados en tiempos de la reina Isabel I de Inglaterra. Sus antepasados eran conocidos por el gran número de esposas que solían tener. Su tatarabuelo se casó tres veces y su abuelo Ricardo lo hizo en cuatro ocasiones y tuvo veintidós hijos. Ysidro..., ninguno. Fue toda la vida un solterón, circunstancia que atribuía a la ley de los promedios.

Edgeworth tenía una excelente memoria fotográfica y podía, ya en su ancianidad, repetir numerosos pasajes de Milton, Pope, Virgilio y Homero. Sabía griego, latín, alemán, italiano y español, aprovechando así la ventaja de sus antepasados irlandeses, españoles y franceses. Cuando preparaba su graduación en Oxford se le dijo, al final, que respondiera a una oscura cuestión y entonces preguntó si debía hacerlo de una forma concisa o extendiéndose, y entonces habló durante media hora. En 1891 se convirtió en «Drummond Professor» de Economía Política en Oxford y a la vez en primer editor del *Economic Journal,* posición que mantuvo durante 35 años, hasta su muerte en 1926. Su contribución más importante fue su *Mathematical Psychics* (Psíquica Matemática) en 1881. Alto, bien vestido, de nariz pronunciada y barba en punta, Edgeworth era un profesor distraído y apocado. Describiendo sus lecciones, un estudiante decía: «Después de muchas horas... al final pintó una curva de oferta que cortaba a la de demanda. Uno sabía que había llegado el gran momento. Meneaba ligeramente su barba y musitaba cosas

FOTOGRAFÍA 8.6
Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926).
«¿Debo hacerlo de forma concisa o con extensión?»



Cortesía de Mark Blaug.

inaudibles. Parecía encontrarse en un estado de éxtasis» (Harrod 1951: 353). A Edgeworth le gustaban las palabras latinas. En una ocasión preguntó a T.E. Lawrence en All Souls' Gate: «¿Estaba muy caliginosa la metrópoli?», a lo que Lawrence replicó: «Algo caliginosa, pero no espesa del todo» (Newman 1987: 86).[4]

Adam Smith para entretener su celibato reunía libros y amigos. Edgeworth tenía pocas cosas, «apenas algún mueble o un cacharro, ni siquiera libros (él prefería una biblioteca que estuviese cerca), ni notas propias o efectos de escritorio o estampas» (Keynes 1963: 237).

Edgeworth era tan brillante que se decía: «Walras dedica más de ciento cincuenta páginas a exponer su sistema general de equilibrio del intercambio en el mercado de bienes de consumo, Wicksell lo hace en veinte páginas y Edgeworth en una nota a pie de página» (Garlund 1966 [1958]: 195-96).

LAS DESVENTAJAS DE LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR

La obra de Walras, Pareto y Edgeworth inicialmente apoyaba la visión beneficiosa del capitalismo de mercado de Adam Smith, pero sus supuestos irreales hacían difícil mantener una línea de defensa de la libertad de mercado apoyándose en ellos. Tanto Walras como Pareto, después de años dedicados a establecer los fundamentos de la economía de bienestar, se encontraron alejándose de la visión de Adam Smith.

El problema del criterio de optimalidad de Pareto es que ignora las múltiples y omnipresentes situaciones que se presentan en la vida económica de objetivos que admiten intercambios, es decir, objetivos que sólo cabe conseguir renunciando a otros. Rara vez se puede abordar una política que, mejorando la vida de unas personas, no perjudique las de los otros. La apertura comercial, la eliminación de subsidios y la desregulación de las industrias pueden ayudar a algunos grupos, al

4. N. del T.: Caliginoso: denso, oscuro, tenebroso (del latín *caliginosus*).

tiempo que perjudica a otros. La eliminación de los aranceles entre los Estados Unidos y México creará muchos puestos de trabajo nuevos, pero también destruirá puestos de trabajo que son tradicionales. Ésta es una característica inevitable de una economía compleja. El efecto neto es indudablemente beneficioso, pero en la transición no se cumple el criterio de optimalidad de Pareto.

EL MODELO EUROPEO CRUZA EL ATLÁNTICO

Los principios neoclásicos de Marshall —mejorados con la magia de Edgeworth, Pareto y Walras— se difundieron más allá del mar hacia las instituciones de los Estados Unidos que estaban desarrollando sus propias ideas. Economistas como John Bates Clark y Frank A. Fetter hicieron aportaciones notables y mejoras en el edificio construido por Marshall, que fue desafiado por una nueva escuela autóctona, la llamada escuela institucionalista de escépticos, liderada por el iconoclasta Thorstein Veblen. Son temas de los que se ocupará el capítulo siguiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alchian, Armen (1950): «Uncertainty, Evolution, and Economic Theory.» *Journal of Political Economy* 58: 2 (June), 211-22.

Black, R.D. Collison, A.W. Coats y Cranford D.W. Goodwin, eds. (1973): *The Marginal Revolution in Economics*. Durham, NC: Duke University Press.

Blaug, Mark (1997): *Not Only an Economist.* Cheltenham, UK: Edward Elgar.

— (1999): *Who's Who in Economics,* 3.ª ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Busino, G. (1987): «Vilfredo Pareto.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics,* vol. 3, 799-804. Londres: Macmillan.

Carnegie, Andrew (1962): *The Gospel of Wealth: And Other Timely Essays by Andrew Carnegie*, ed. E.E. Kirkland. Cambridge, MA: Belknap.

Dahrendorf, Ralf (1995): *LSE, A History of the London School of Economics and Political Science*, *1895-1995*. Oxford: Oxford University Press.

Darwin, Charles (1906): *The Descent of Man,* 2.ª ed. Londres: John Murray.

Dawkins, Richard (1986): *The Blind Watchmaker.* Nueva York: Norton.

Dobbs, Zygmund (1964): *The Great Deceit.* Nueva York: Veritas Foundation.

Ekelund, Robert B., Jr. y Robert F. Hébert (1990): *A History of Economic Theory and Method*, 3.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Gardlund, Torsten (1996 [1958]): *The Life of Knut Wicksell.* Cheltenham, UK: Edward Elgar.
Groenewegen, Peter (1995): *A Soaring Eagle: Alfred Marshall, 1842-1924*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
Harrod, Roy F. (1951). *The Life of John Maynard Keynes*. Londres: Macmillan.
Hayek, F.A. (1994): *Hayek on Hayek.* Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Hayek sobre Hayek. Un diálogo autobiográfico*, Unión Editorial, Madrid 2010].
Henderson, David R., ed. (1993): *The Fortune Encyclopedia of Economics.* Nueva York: Warner.
Hodgson, Geoffrey M. (1999): *Economics and Evolution.* Ann Arbor: University of Michigan Press.
Hofstader, Richard (1955): *Social Darwinism in American Thought.* Boston: Beacon.
Jevons, William Stanley (1865): *The Coal Question.* Londres: Macmillan.
— (1965 [1871]): *The Theory of Political Economy*, 5.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley.
Keynes, John Maynard (1963): *Essays in Biography*. Nueva York: W.W. Norton.
Marshall, Alfred (1920): *Principles of Economics,* 8.ª ed. Londres: Macmillan.
Marshall, Alfred y M.P. Marshall (1879): *The Economics of Industry*. Londres: Macmillan.
Newman, Peter (1987): «Francis Ysidro Edgeworth.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 2, 84-98. Londres: Macmillan.
Oldroyd, D.R. (1983): *Darwinian Impacts,* 2.ª ed. Milton Keynes, UK: Open University Press.
Pareto, Vilfredo (1983 [1916]): *The Mind and Society*. Providence, RI: AMS Press.
Pigou, A.C., ed. (1925): *Memorials to Alfred Marshall.* Londres: Macmillan.
Robinson, Joan (1953): *On Re-Reading Marx.* Cambridge: Student Bookshop Ltd.
Samuelson, Paul A. (1970): *Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson,* vol. 2. Cambridge, MA: MIT Press.
Schumpeter, Joseph A. (1951): *Ten Great Economists: From Marx to Keynes.* Nueva York: Oxford University Press.
— (1954): *History of Economic Analysis.* Nueva York: Oxford University Press.
Sidgewick, Henry (1926): «Economics.» In *Palgrave's Dictionary of Political Economy,* vol. 4, 677-79. Londres: Macmillan.
Simon, Julian L. (1996): *The Ultimate Resource 2.* Princeton: Princeton University Press.
Spencer, Herbert (1865.): *Essays: Moral, Political and Aesthetic.* Nueva York: D. Appleton.
— (1981 [1884]): *The Man Versus the State.* Indianapolis, IN: Liberty Classics.
Sumner, William Graham (1963): *Social Darwinism: Selected Essays by William Graham Sumner*, ed. S. Persons. Engelwood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Tocqueville, Alexis de (1988): *Democracy in America.* Nueva York: Harper Perennial.
Walras, Léon (1954 [1874,1877]): *Elements of Pure Economics.* Homewood, IL: Richard D. Irwin.

Walker, Donald A. (1987): «Léon Walras.» In *The New Palgrave: A Dictionary in Economics,* vol. 4, 853-63. Londres: Macmillan.

Wicksteed, Philip H. (1933): *The Common Sense of Political Economy*, rev. ed. Londres: Routledge and Kegan Paul.

Capítulo 9

Los estadounidenses resuelven el problema de la distribución en la teoría económica

El categórico planteamiento de la teoría económica en los Estados Unidos es un brillante ejemplo del desarrollo futuro que necesitaba la disciplina.

C.F. BASTABLE, economista británico, 1894
(DORFMAN 1949)

Los teóricos de la Economía europeos —los seguidores de Menger, Jevons y Walras— habían logrado un avance decisivo al descubrir el principio de la utilidad marginal. Los europeos utilizaron este principio para poder explicar el valor de los bienes y servicios en un sistema capitalista de economía de mercado. El precio de un bien *X* se determina en función de las valoraciones que llevan a cabo los consumidores de las unidades adicionales de *X* que les son ofrecidas. Por lo tanto, la oferta y la demanda marginales formaban la base de las decisiones de producción de las empresas y las decisiones de consumo de los consumidores.

Pero entonces, ¿qué cabe decir acerca del problema de «distribución» de lo que produce el capitalismo de mercado? De otra forma, ¿qué es lo que determina las rentas de los terratenientes, los salarios de los trabajadores, los intereses y beneficios de los capitalistas? ¿Se puede aplicar el principio marginal a las rentas percibidas por terratenientes, trabajadores y capitalistas?

El capitalismo ha sido siempre alabado como una poderosa máquina de producir bienes y servicios y un impulsor insuperable del crecimiento material, pero

♬ Selección musical para este capítulo: Antonin Dvorak, Sinfonía N.º 9, *Del Nuevo Mundo*

ha sido severamente criticado —por Marx y también por John Stuart Mill— por su desigual y perturbadora distribución de la renta y de la riqueza. ¿Es válida esta crítica?

Recayó sobre los hombros de economistas de los Estados Unidos, y en especial sobre John Bates Clark, el dar respuesta a estos temas fundamentales de la distribución de la renta. A la vez que la economía de los Estados Unidos se convertía en una de las más grandes y poderosas del mundo a finales del siglo XIX y comienzos del XX, también los economistas nacidos en este país comenzaron a ser escuchados y ganar prominencia en el contexto internacional. En este capítulo discutiremos la reacción de los economistas de los Estados Unidos a la revolución marginalista europea y las contribuciones que hicieron al progreso de la economía científica, especialmente en los campos de la teoría de los salarios, las rentas y el capital.

Los economistas más destacados del momento eran John Bates Clark en la Universidad de Columbia, Frank A. Fetter en Cornell y Princeton, Richart T. Ely en la Universidad de Wisconsin y Thorstein Veblen que fundó la llamada Escuela Institucionalista de Economía.

Para ser precisos, hay que decir que en aquel entonces los economistas de los Estados Unidos no llevaban la iniciativa, sino que remodelaban lo que venía de Europa. Como escribió Alexis de Tocqueville en la década de 1830, «los americanos no tenían una escuela de filosofía propia» (1988 [1848]: 429). No obstante, utilizando el principio marginal desarrollado por los economistas europeos, los economistas de los Estados Unidos fueron capaces de resolver un misterio que había permanecido sin solución durante años, lo que en Economía se denominaba el problema de la distribución.

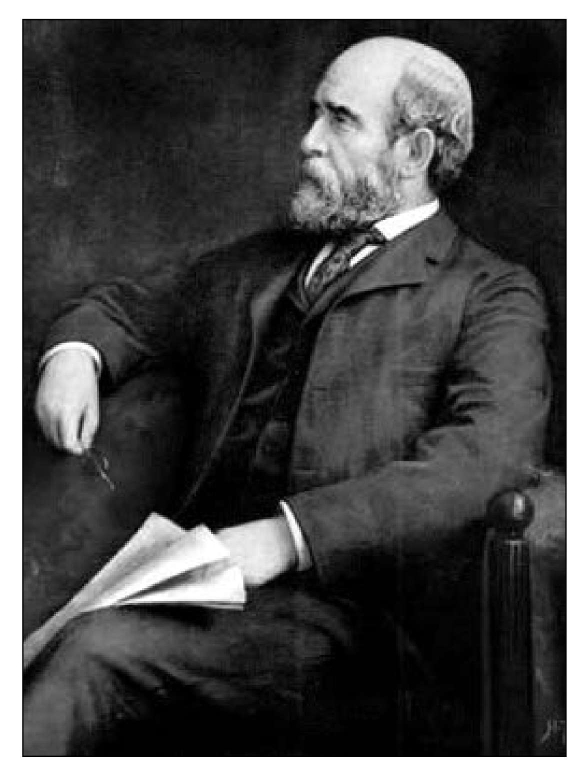
HENRY GEORGE PLANTEA LA «CUESTIÓN DE LA TIERRA»

Nos ocuparemos en primer lugar del debate sobre la tierra. Las rentas de la tierra y el papel de los terratenientes eran temas controvertidos en los Estados Unidos a finales del siglo XIX. El propio Marx había escrito: «Nada más natural que empezar con la renta, con la propiedad de la tierra, puesto que aquélla está ligada a ésta, la fuente de toda producción y existencia, y la primera forma de producción en todas las comunidades bien establecidas, la agricultura» (Marx 1911: 302).

La posición clásica sobre la tierra era la vieja teoría ricardiana. Según Ricardo, al ser la tierra un recurso fijo y no reproducible, la renta es un «regalo libre de la

FOTOGRAFÍA 9.1

Henry George (1839-1897).
«Entre los filósofos sociales del mundo está el gran pensador americano» (Andelsen 1992: 1)



Cortesía de Robert Schalkenbach Foundation.

naturaleza», y por lo tanto puede ser gravada e incluso expropiada por el Estado sin efecto alguno sobre el coste marginal de producción de las cosechas o bienes. John Stuart Mill, apoyándose en el punto de vista de su padre James Mill, escribió que todos «los futuros incrementos de estas rentas no merecidas» podían ser gravados sin perjuicio alguno.

En los Estados Unidos, los precios de la tierra aumentaban rápida y súbitamente, creando un grupo despreciado de terratenientes que parecía beneficiarse de unas rentas «inmerecidas». Henry George, un reportero de San Francisco y crítico social, aprovechó una subida de los precios de la tierra para escribir un libro en contra de

los terratenientes y crear un movimiento mundial llamado del Impuesto Único. El movimiento de George rivalizaría con todas los demás organizaciones políticas y religiosas del siglo XIX.

EL PINTORESCO PASADO DE GEORGE

¿Quién era este hombre que fue capaz de generar una fidelidad tan poderosa? Henry George (1839-97) nació en Filadelfia «pobre, sin títulos, desconocido», y «murió en Nueva York, donde congregó el funeral más multitudinario que la ciudad contemplara nunca» (Andelson 1992: 1). Cuando era joven fue marinero y explorador, y después de trasladarse a San Francisco se convirtió en reportero, director de periódico y editor. Fue allí, en California, donde escribió, en 1879, su obra magna, *Progress and Poverty* (Progreso y Pobreza). Los principales editores rechazaron el manuscrito, de manera que lo publicó él mismo en una edición de sólo quinientos ejemplares. En su polémico libro, George identificaba una única deficiencia en el sistema capitalista de mercado que si se corrigiera podía resolver la pobreza y todos los problemas económicos. ¿Cuál era ese defecto? Ni el capital ni los capitalistas, como proclamaban los marxistas, sino el monopolio de la tierra. Los terratenientes eran la causa del mal.

Por citar un pasaje famoso de *Progress and Poverty:* «Hemos encontrado el origen de la desigual distribución de la riqueza que es la maldición y la amenaza de la civilización moderna en la institución de la propiedad privada de la tierra. Hemos visto que mientras esta institución exista, ningún aumento en la productividad puede beneficiar de manera permanente a las masas, sino al contrario, tiene que tender a deprimir aún más su condición» (1942 [1879]: 328).

LA SENCILLA SOLUCIÓN DE GEORGE: EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR DE LA TIERRA

La respuesta de George al problema era sencilla: tenemos que convertir en común la propiedad de la tierra (1942: 328). ¿De qué manera? ¡No mediante la expropiación o reforma de la tierra como querían los socialistas, sino mediante un impuesto del cien por cien sobre el valor de la tierra! El gobierno establecería un impuesto igual al valor sin mejoras de la tierra, o lo que es igual, sobre la renta pura de la tierra.

Se gravaría a todos los propietarios de tierra o suelo con un impuesto mensual igual a la renta pura del suelo. Este impuesto no gravaría las rentas que produjeran las mejoras que se hubieran hecho en la tierra virgen o las edificaciones, porque esto, admitía George, podría distorsionar la producción. Para que el impuesto fuera efectivo tendría que gravar la «pura renta económica o infundada».

¿Cuál sería el efecto de esta clase de tributo? Por citar a un admirador del proyecto: «Esto, naturalmente, eliminaría todo beneficio especulativo derivado de la posesión de la tierra, reduciría su precio y sería más barato para todos disponer de este recurso. Elevaría la producción, aumentaría el salario real y estimularía la construcción y la productividad. A la vez, el resto de los impuestos serían abolidos» (Andelson 1992: 3-4). George imaginaba que el impuesto del cien por cien sobre el valor en estado natural de la tierra sería tan importante que los demás impuestos, sobre la renta personal, las ventas, las ganancias del capital, la propiedad inmueble y el comercio exterior, podrían ser eliminados, con la posible excepción de las tasas y los impuestos sobre el timbre.

George decía de su sencilla solución que se trataba de unificar los principios del liberalismo económico de Adam Smith con los nobles sueños de los socialistas (George 1942: xiii). Esto aliviaría la pobreza y el paro, así como los ciclos de los negocios.

GEORGE EMPRENDE UNA CAMPAÑA POR TODO EL MUNDO

Henry George estaba tan convencido de que tenía una solución para los problemas de este mundo que inició una campaña de veinte años alrededor del mundo, viajando a Nueva York, Irlanda y Australia. En cada visita achacaba los problemas económicos locales a los terratenientes, no al exceso de población, al libre cambio o al capitalismo. Ni que decir tiene que su mensaje era bien recibido, de modo especial en aquellos lugares donde los precios de la tierra habían experimentado grandes subidas y los ciudadanos estaban buscando una víctima propiciatoria.

George se convirtió en un héroe nacional y fue apoyado por muchos ciudadanos prominentes. Se presentó a alcalde de la ciudad de Nueva York en 1886 y quedó en segundo lugar en las elecciones, por lo que sus partidarios gritaban que se había cometido un fraude. Se volvió a presentar en 1879, pero murió de un ataque fulminante, cinco días antes de que se celebrasen las elecciones.

TUVO MUCHOS DEFENSORES, DESDE WINSTON CHURCHILL A SUN YAT-SEN

A lo largo de los años sus partidarios han encontrado apoyo popular para la filosofía de su líder dentro de un amplio abanico de políticos e idealistas que van desde Winston Churchill («este proceso maligno [el monopolio de la tierra] golpea a toda clase de actividad industrial»), Leon Tolstoi («la gran idea de George... Es, sin duda y sobre todo, tan sencilla...») y el Dr. Sun Yat-sen en China («las enseñanzas de Henry George serán la base de nuestro programa de reformas») (Andelson 1992: 2). John Dewey, el famoso educador americano, le idolatraba: «Necesitaría menos de los dedos de las dos manos para enumerar a aquellos filósofos sociales, desde Platón a nuestros días, que pueden equipararse a Henry George») (George 1942: vii). Sin embargo, hoy día Henry George no está clasificado entre las cien personas que han ejercido más influencia en el mundo, y su libro *Progress and Poverty* tampoco. ¿Qué sucedió? Simplemente, que Henry George murió y la mayoría de sus teorías murieron con él en su totalidad.

CRÍTICAS AL IMPUESTO ÚNICO

Los partidarios de George acusaban de conspiración a la elite en el poder, pero los más racionales acusaban a las teorías económicas de George de irreales.

Los economistas estadounidenses más destacados, en especial John Bates Clark, Frank A. Fetter y Francis A. Walker (primer presidente de la American Economic Association y presidente del MIT), argumentaban en contra del plan de impuesto único de George. Pero su principal crítico fue John Bates Clark, el primer economista norteamericano en lograr reputación a nivel internacional. En 1899, mientras enseñaba en la Universidad de Columbia, escribió una obra esencial, *The Distribution of Income,* que aplicaba, extendiéndolo, el principio marginal a las rentas de la tierra, el capital y el trabajo. Clark iniciaba su crítica rechazando la idea ricardiana de la tierra como un factor dado y fijo de producción. «La idea de que la tierra es de cuantía fija», escribió, «está realmente basada en un error que uno suele encontrar, con aburrida frecuencia, en las discusiones económicas» (1965 [1879]: 338). Aunque la cantidad de tierra existente sobre el planeta es, en realidad, constante, la *oferta disponible a la venta* varía con el precio, como cualquier otra mercancía. Y los precios de la tierra, como los salarios y los bienes de capital, están determinados por su productividad marginal —«en el

margen»—, asignados de acuerdo con el uso donde son más «productivos» (1965: 346-48).

Clark criticó severamente a George, argumentando que si la tierra se gravase, el capital invertido en ella se invertiría en edificaciones, asignado, de ese modo, erróneamente. Edwin Seligman, colega de Clark en Columbia y reconocido hacendista y experto fiscal, sostenía también que el impuesto sobre la tierra penalizaría a los agricultores y favorecería a los propietarios de suelo urbano.

El economista británico Alfred Marshall también se vio implicado en esta controversia y argumentó que el impuesto único de George provocaría un levantamiento social grave y el riesgo de una guerra civil. En 1884, Marshall se encontró con George en una reunión en Oxford. En respuesta a una cuestión planteada, Marshall atacó con tenacidad a George por su análisis económico, diciendo que era el de un aficionado, por su fallo a la hora de hacer hincapié en el ahorro y el desarrollo industrial en su conocido libro *Progress and Poverty* y sus ideas socializadoras en lo que hace a la tierra. Marshall insistió una y otra vez en este último punto y George no pudo responder, para desencanto de muchos y delicia de la audiencia de Oxford (Groenewegen 1995: 583-86).

Pero no todos los economistas se han opuesto al plan de impuesto único de George. De hecho, Paul Samuelson, el economista keynesiano más influyente del siglo pasado, ha alabado, en repetidas ocasiones, a George y su plan de impuesto único, en su popular libro de texto de Economía. «Un impuesto sobre una renta infundada pura no producirá distorsiones o ineficiencias», concluía (Samuelson y Nordhaus 1998: 250). La Figura 9.1 es una reproducción de la que nos presenta Samuelson en defensa del impuesto sobre la renta pura de la tierra.

Otros economistas están en desacuerdo. Murray Rothbard, por ejemplo, advertía que esta clase de impuestos sobre la renta de la tierra reducirían severamente la superficie de tierra sin utilizar (especulativa), ocasionando una utilización exagerada. Según Rothbard, los partidarios de George no comprenden el papel que juega el mercado en la asignación de los recursos escasos y los beneficios que derivan de la tierra no utilizada. Establecer unos impuestos cuantitativos sobre la tierra baldía ocasionaría un amontonamiento en los centros de las ciudades, estimulando la construcción de rascacielos cada vez más elevados y eliminando los pisos vacíos para minimizar las rentas puras de la tierra (Rothbard 1970: 91-100).

En esencia, los economistas norteamericanos desde John Bates Clark hasta Murray Rothbard han argumentado que el principio de marginalidad es también aplicable al factor tierra. La cantidad total de tierra es fija y nos viene dada, pero

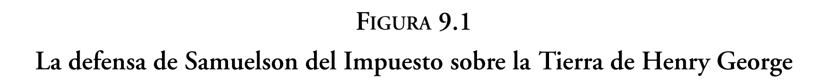
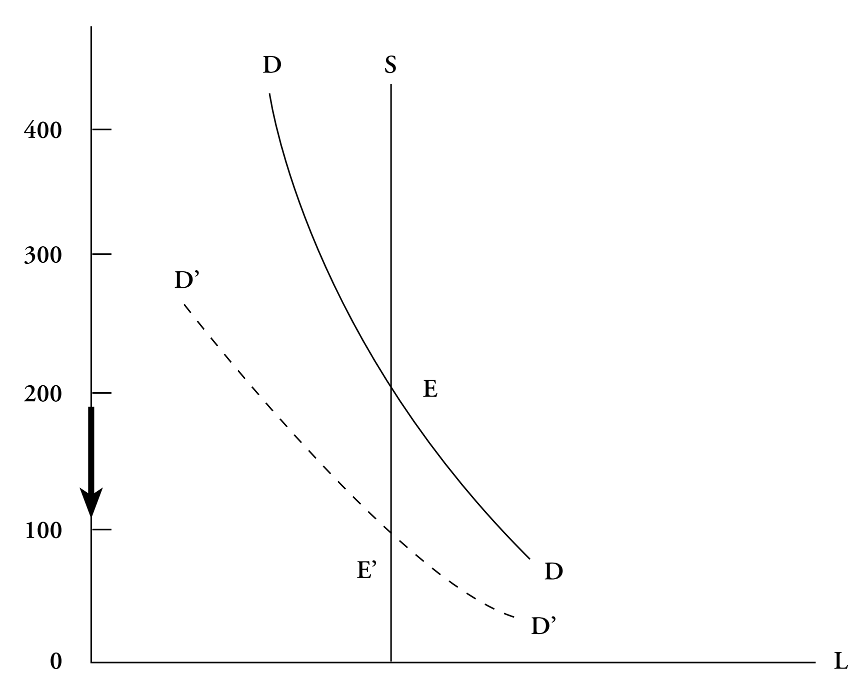


FIGURA 9.1

La defensa de Samuelson del Impuesto sobre la Tierra de Henry George



El Impuesto sobre la Tierra se traslada a los terratenientes y el gobierno se queda con la Renta Económica Pura o Infundada. Un impuesto sobre la tierra deja los precios que pagan los usuarios invariante en *E*, pero reduce la renta retenida por los terratenientes a *E'*. ¿Qué pueden hacer los terratenientes sino aceptar una renta más baja? Éste es el fundamento del impuesto único de Henry George, que pretendía que fuera la sociedad la que percibiera el incremento en el valor del suelo que resulta de la urbanización.

Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson y Nordhaus.

los precios de la tierra *vendible* se determinan por el número marginal de compradores y vendedores, que no es fijo ni viene dado. La renta y los precios de la tierra ayudan a los inversores a asignar el recurso escaso (tierra) a la utilización de más valor en la sociedad. Los controles de las rentas y los impuestos confiscatorios de la tierra sólo pueden crear distorsiones en su utilización.

¡Lo de Henry George es una conspiración!

> Para detener a Henry George, los cazadores de fortunas alquilaron a profesores de Economía para corromperla y detener el diálogo democrático. La utilización de esta teoría económica corrompida continúa en nuestros días.
>
> Mason Gaffney (1994: Cover)

«¡Henry George tenía que ser parado!» Así iniciaba Fred Harrison, director del *Centre for Incentive Taxation,* una historia de conspiraciones de la que era co-autor, *The Corruption of Economics* (1994). Él, junto a Mason Gaffney, profesor de la Universidad de California en Riverside, hacía la increíble afirmación de que las «elites del poder» proyectaron silenciar a este popular reformador social del siglo XIX. ¿Cómo? Comprando a los profesores de Economía para que hablaran con toda claridad en contra de George. Entretanto, los poderosos de esta tierra dejaban que el principal competidor de Henry George —Karl Marx— difundiera sus doctrinas por todo el mundo. La llamada conspiración contra Henry George es calificada como «uno de los más atroces episodios de la historia del desarrollo del conocimiento científico» (Gaffney y Harrison 1994: 7).

Según Gaffney y Harrison, si no hubiera existido esta conspiración, Henry George sería un nombre conocido de todos y un héroe nacional, en lugar del oscuro heterodoxo sin demasiado cerebro de la historia del pensamiento económico.

A pesar de esta conspiración secreta, alardean los seguidores de George, su libro *Progress and Poverty* ha sido traducido a veinticinco idiomas y las cifras de ventas solamente han sido superadas por la Biblia (no importa que, como la Biblia, el libro de George sea, a menudo, regalado o vendido de balde).

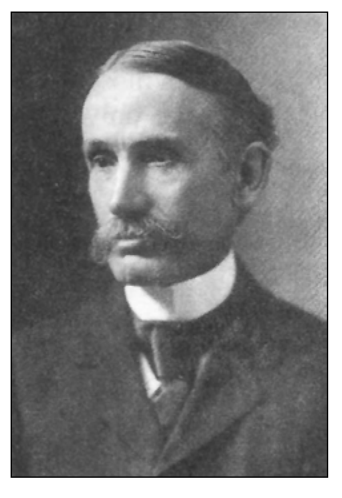
Las teorías sobre conspiraciones han abundado a lo largo de la historia, defendidas por grupos políticos o religiosos pequeños y compactos de auténticos creyentes. Los seguidores de Henry George, en el análisis económico, pertenecen a esta categoría.

GEORGE ENARDECE A LOS SOCIALISTAS

Es curioso, pero el gran impacto que consiguió George fue contrario a lo que él deseaba. Muchos de los que le escuchaban fueron tan convencidos por su retórica que lo que hicieran es encaminarse y volver sus ojos hacia el socialismo y el marxismo. El gran dramaturgo británico George Bernard Shaw dijo que después de escuchar

a Henry George empezaba a inclinarse decididamente por el socialismo. Sidney Webb, el líder de la Sociedad Fabiana, señalaba: «Pocos como el señor Henry George lo intentaron; no hay duda de que la enorme difusión que ha tenido su libro *Progress and Poverty* fue lo que le dio el impulso para provocar toda la agitación necesaria para poner en marcha todo un movimiento socialista popular». Y Bernard Shaw añadía: «Gran número de jóvenes, alumnos de Mill, de Spencer, Comte, Darwin, soliviantados por el *Progress and Poverty* del señor Henry George, dejaron el bando evolucionista y librepensador para asumir la economía de la insurrección y estudiar a Karl Marx» (Hill 1997: 65). Pero Karl Marx, después de escuchar el programa fiscal de George, pensó que aquello era la tumba final del capitalismo.

FOTOGRAFÍA 9.2
John Bates Clark (1847-1938).
«La libre competencia tiende a dar al trabajo lo que el trabajo crea»



Cortesía de Brown Brothers.

LA TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE CLARK CONTRADICE LA DOCTRINA MARXISTA DE LA EXPLOTACIÓN DEL TRABAJO

La aplicación por Clark del principio marginal a la tierra fue sólo el comienzo. La segunda consecuencia importante de la revolución marginalista en los Estados Unidos fue la doctrina de la productividad marginal del trabajo de John Bates Clark. Esta controvertida teoría contradecía la idea anterior de Malthus y Ricardo, según la cual los salarios no pueden permanecer mucho tiempo por encima de los niveles de subsistencia del trabajador y que en manos de los marxistas se convirtió en la teoría de la explotación del trabajador según la cual los capitalistas recibían una parte del producto del trabajo que no les correspondía y era injusta.

John Bates Clark (1847-1938) fue el primer economista norteamericano en conseguir fama internacional como teórico original, y así lo merecía por su contribución a la teoría del salario, que él llamó «la ley de la distribución competitiva». Nació Clark en Providence, Rhode Island, en 1847, en el seno de una familia de puritanos estrictos, y estudió Ética, Filosofía y Economía en el Amherst College. Le fascinó la Economía, pero como en Estados Unidos no había entonces una facultad

que permitiera la graduación en esta área de conocimientos, pasó dos años estudiando en Europa. Allí las enseñanzas de Karl Knies le permitieron conocer las aportaciones de la Escuela Histórica Alemana. Estando fuera de Estados Unidos conoció a su colega norteamericano Richard T. Ely, que fundó la *American Economic Association* (véase p. 343). Recordemos que la Escuela Histórica Alemana se basaba por completo en el análisis empírico y negaba la posibilidad de formular leyes teóricas de validez universal en el campo de la economía (véase cap. 7). ¿Qué hizo Clark cuando regresó de Europa? ¡Sencillamente se dedicó, casi por completo, a escribir sólo sobre teoría! Hasta Clark, casi todo el trabajo que se hacía en los Estados Unidos, en el campo de la Economía, eran estudios empíricos y planes de reforma social.

La mayor parte de su carrera profesional la pasó en la Facultad de Ciencia Política de la Universidad de Columbia, exactamente desde 1896 a 1922, cuando su cátedra la ocupó su hijo, John Maurice Clark. Allí escribió su libro más famoso, *The Distribution of Wealth* (1889), que contenía sus teorías de la productividad marginal de la tierra, el trabajo y el capital. A lo largo de su vida fue modificando gradualmente su pensamiento. Comenzó siendo un reformador social y acabó convirtiéndose en un conservador, defensor del capitalismo de mercado. Empleó los últimos años de su vida escribiendo sobre la preservación de la paz y llegó a ser el primer director de la *Carnegie Endowment for International Peace.* Murió en 1938, un año antes de que la guerra volviera a estallar en Europa.

CLARK RESUELVE EL PROBLEMA DE DISTRIBUCIÓN EN ECONOMÍA LABORAL

El cambio de Clark hacia posiciones conservadoras estuvo, sin duda, influido por su trabajo teórico y de manera específica por su tesis sobre la productividad marginal. Él desarrolló esta tesis cuando intentaba resolver un incómodo problema de la teoría económica. ¿Cómo asignar entre dos o más *inpusts* que cooperan en la producción, el producto que ellos conjuntamente obtienen? Este problema había sido considerado insoluble durante bastante tiempo. ¿Cómo decidir quién es el responsable del bebé engendrado, si el padre o la madre? En realidad, Sir William Petty llamaba al trabajo el padre y a la tierra la madre. Marx resolvía el enigma proclamando que el trabajo merecía la totalidad del producto, pero esto demostró ser insatisfactorio y hasta ingenuo para la mayoría de los profesionales de la Economía.

¿Quién merece la medalla John Bates Clark?

> John Bates Clark fue, en más de un sentido,
> el gran patriarca del análisis económico.
>
> Joseph Dorfman (1949: 205)

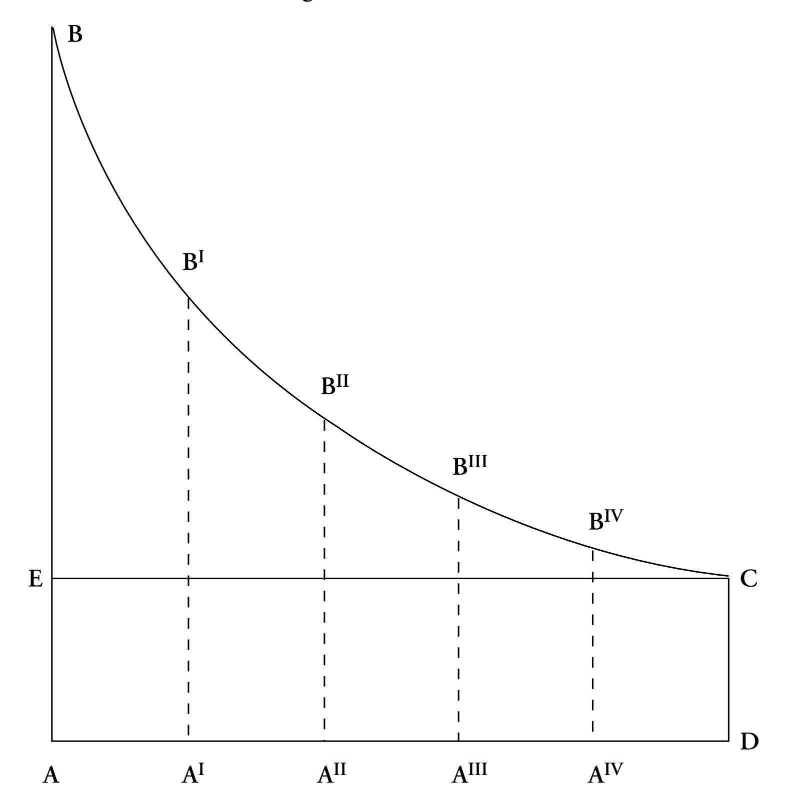
La medalla John Bates Clark es uno de los galardones más buscados en el campo de la Economía, pero, para ganarla, un economista tiene que empezar a publicar pronto. Se concede sólo una vez cada dos años al economista de los Estados Unidos más brillante y prolífico, menor de cuarenta años.

La primera medalla se concedió en 1947 en el aniversario del nacimiento de John Bates Clark. El ganador fue Paul Samuelson, el niño prodigio, profesor ya del MIT y líder de la entonces moderna Escuela Keynesiana de los Estados Unidos. Otros distinguidos galardonados con este premio han sido Milton Friedman, James Tobin, Kenneth Arrow, Robert Solow, Gary Becker, Martin Feldstein, Joseph Stiglitz, Paul Krugman y Lawrence Summers. Muchos de ellos han recibido también el Premio Nobel de Economía.

Basándose en el principio marginal que los austriacos habían enunciado, Clark abrió el camino a la idea de que cada *input* contribuye con su producto marginal. Esencialmente, él argumentó que, en condiciones competitivas, cada factor de la producción —tierra, trabajo, capital— es pagado conforme al «valor añadido» al ingreso total del producto, o, lo que es lo mismo, a su «producto marginal». Clark decía además que su teoría de la distribución competitiva era una «ley natural» y «justa» (Clark 1965: 4). «En otras palabras, la libre competencia tiende a dar al trabajo lo que el trabajo crea, a los capitalistas lo que el capital crea y a los empresarios lo que su función de coordinación crea» (1965: 3).

La Figura 9.2 reproduce el diagrama de Clark, mostrando cómo los salarios son iguales al producto marginal del último trabajador añadido a la fuerza laboral. Por lo tanto, si los trabajadores llegaron a ser más productivos y añadieron más valor a la rentabilidad a largo plazo de la compañía, sus salarios tenderán a subir. Si los salarios suben en una industria, la competencia forzará a las demás empresas a subir sus salarios y por lo tanto cabe decir que «los salarios tienden a igualar al producto marginal del trabajo» o lo que se paga al último trabajador empleado (Clark 1965: 106).

FIGURA 9.2
Teoría marginal de los salarios de Clark



El nivel medio del salario (*DC*) está determinado por el producto marginal (*AB*).
La empresa sigue añadiendo trabajadores hasta que el producto marginal iguala al salario.

Fuente: Clark (1965: 198).

EL SUMILLER DE MISES: LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL ELEVA LOS SALARIOS

El economista austriaco Ludwig von Mises dio un paso adelante más que Clark y demostró que el aumento de la productividad del trabajo beneficia a los trabajadores marginales. Los salarios reales no sólo suben para aquellos que tienen una productividad más alta, sino también para aquellos cuya productividad sigue siendo la misma, y al llegar a este punto Mises utilizaba su ejemplo del sumiller:

> Un sumiller sirve a la mesa del Primer Ministro lo mismo que uno de los sumilleres servían a la de Pitty Palmerston. En la agricultura algunas tareas se siguen ejecutando con las mismas herramientas y de la misma forma que se ejecutaban hace siglos. No obstante, los salarios de estos trabajadores son hoy mucho más altos que en el pasado. Son más altos porque están determinados por la productividad marginal del trabajo. El patrón del sumiller lo retiene en este puesto de trabajo en lugar de permitir que se emplee en una fábrica y por lo tanto tiene que pagar el equivalente al incremento de la producción que se lograría empleando una persona más en la fábrica. No es el mérito del sumiller lo que produce esa elevación en su salario, sino el hecho de que el incremento en el capital invertido excede al incremento en el número de manos (Mises 1972: 88-89).

La teoría de la productividad marginal de Clark y de Mises socava el argumento de la explotación socialista/marxista por dos caminos. Primero, la teoría de la productividad marginal de Clark demostraba que bajo la competencia la mayoría de los trabajadores probablemente serán retribuidos con lo que contribuyen a la sociedad. Y segundo, los trabajadores que no muestran ganancias de productividad podrían también beneficiarse del aumento en la productividad marginal de los trabajadores en general.

CLARK DEFIENDE EL *STATUS QUO*

Clark utilizaba su teoría de la productividad marginal para justificar los tipos de salarios en los Estados Unidos y criticaba a los sindicatos por intentar subirlos más allá de lo que establece esta «ley natural». Por ejemplo, aunque él apoyaba a los *Knights of Labor,* defendía el arbitraje obligatorio para poner fin a las disputas laborales prolongadas, en la creencia de que a los trabajadores en huelga se les deberían pagar los salarios que se pagan en mercados de trabajo comparables de otros lugares (Dewey 1987: 430). Por otra parte, Clark se oponía al poder de los monopolios y de las grandes empresas que intentaban explotar a los trabajadores forzando salarios inferiores al producto marginal del trabajo. La competencia era esencial para legitimar el salario y la justicia social. De hecho, en 1914, Clark escribió un libro sobre el tema que tituló *Social Justice Without Socialism.*

Las conclusiones de Clark fueron duramente criticadas por algunos de sus colegas economistas, que alegaron «que el análisis económico neoclásico era esencialmente una apología del orden social establecido» (Stigler 1941: 297). Thorstein Veblen, en particular, utilizaba a Clark como un florete en sus diatribas contra el orden

económico existente (véase cap. 10). No obstante, la aplicación por Clark del principio o cálculo marginal al trabajo tuvo su impacto. Incluso los marxistas se vieron obligados a modificar su visión radical de la explotación basada en la teoría del valor trabajo. Ya nunca pudieron exigir que se pagara a los trabajadores «el producto total de su trabajo». Ahora los trabajadores sólo eran explotados si se les pagaban salarios menores que el valor del producto marginal físico de su trabajo (Sweezy 1942: 6).

UN SOCIALISTA CRISTIANO FUNDA LA AMERICAN ECONOMIC ASSOCIATION: ¡ECONOMISTAS LIBERALES RECHAZAN ADHERIRSE!

> Nosotros consideramos al Estado como un medio cuya ayuda positiva es una de las condiciones indispensables para el progreso humano.
>
> Estatutos AEA (1885)

> Yo tuve que luchar, y la lucha, en aquellos tiempos, fue amarga.
>
> RICHARD T. ELY (1936: 145)

FOTOGRAFÍA 9.3
Richard Theodore Ely (1854-1943).
«Este hombre de cara sonrosada y juvenil influyó en dos generaciones de economistas»



Cortesía de Mark Blaug.

¿Fue la *American Economic Association,* la mayor y más prestigiosa asociación de economistas profesionales del mundo, una creación de reformadores socialistas?

En verdad, el arquitecto de la AEA, en 1885, fue Richard T. Ely, un profesor radical de la Johns Hopkins University que era un crítico abierto de los principios del liberalismo económico clásico y un promotor decidido y apasionado de las organizaciones sindicales. El programa de Ely declaraba descaradamente que «la doctrina del liberalismo económico clásico es peligrosa en política y falsa en moral» (Dorfman 1949: 206). Sus afinidades con el socialismo llegaron a crear una disensión tan fuerte en la profesión que muchos economistas, en especial los seguidores del «darwinismo» sociológico como Willian Graham Sumner, profesor de Yale y Harvard, rehusaron adherirse a la AEA. Los principios estatutarios de la AEA destilaban el lenguaje partisano de Ely y al final tuvo que dimitir, en 1982, como primer

(continúa)

secretario de la AEA para resolver la disputa interna. Francis A. Walker, presidente del MIT y antiguo general en la Guerra Civil, también tuvo que dimitir como primer presidente de la asociación por las mismas razones (no obstante, Sumner no se adhirió).

Richard T. Ely (1854-1943) tuvo una vida fascinante. Nació en la parte norte del Estado de Nueva York, se graduó en el Columbia College y, como John Bates Clark, fue a estudiar a Alemania bajo la dirección de Karl Knies, de la Escuela Histórica Alemana, y allí se convirtió en un socialista radical, defensor de las organizaciones laborales. Después de regresar a los Estados Unidos y junto a varios reformadores sociales que pensaban como él, fundaron la AEA.

Inicialmente la AEA no era una simple asociación profesional, sino que, a imitación de la Unión Alemana para la Política Social, defendían el activismo estatal y el socialismo cristiano. Veinte, entre los primeros en adherirse a la AEA, eran clérigos en activo o lo habían sido. Pero las protestas de los economistas liberales fueron tales que forzaron a Ely a dimitir y en adelante la AEA adquirió su posición de neutralidad e imparcialidad académica. El número de miembros aumentó con rapidez y hoy supera los 25.000.

En 1982, Ely se convirtió en profesor de la Universidad de Wisconsin, donde cada vez se fue haciendo más y más conservador. No obstante, fue denunciado por predicar a favor de las huelgas laborales y el socialismo y amparar a un agitador social de fuera del Estado. Las autoridades de la Universidad ordenaron una investigación para determinar si era la persona idónea para ocupar aquel puesto. Durante la investigación negó las acusaciones diciendo que «eran infundadas y producto de crueles calumnias». «Yo he mantenido», dijo, «que incluso si el socialismo pudiera organizarse y entrar en funcionamiento, detendría el progreso y demolería nuestra civilización» (Dorfman 1949: 25). Semanas más tarde, la Universidad le exoneró en defensa de la libertad académica.

Ely regresó a la presidencia de la AEA entre 1900 y 1902, llegó a ser uno de los fundadores del movimiento progresista de Wisconsin y se convirtió en un miembro cada vez más activo de las organizaciones de reforma religiosas. Dentro de su departamento universitario se concentró en el análisis económico de los problemas de la tierra y del mercado de trabajo, temas muy populares todavía allí. Unos años después escribió su autobiografía, *Ground Under Our Feet* (1938). Murió en 1943 y cada año la lección de apertura de la reunión de la AEA lleva su nombre.

El gran patriarca de la Economía

El historiador de la Economía Leonard J. Arrington hacía esta descripción de un Ely ya más viejo y apacible en la reunión de la AEA en Filadelfia el año 1939:

(continúa)

Fue para mí una gran fortuna conocer allí al gran patriarca de la ciencia económica, que tenía entonces ochenta y cinco años. Richard T. Ely había fundado la *American Economic Association* en 1885... Al llegar temprano a la sesión me encontré con Ely, acompañado por su segunda y joven esposa y sus dos hijos, el más joven de los cuales tenía sólo cinco años. Tuve la oportunidad de sentarme junto a él y sentí que era un regalo del cielo poder conversar a tan corta distancia con aquel hombre de cara juvenil y sonrosada que había influido en dos generaciones de economistas y en la política económica. La Economía, había escrito, debía servir como una guía ética en las economías de mercado. Las gentes, no las mecánicas «leyes del mercado» deberían ser el centro de atención de nuestra disciplina...

Cuando tuve noticia de Ely yo estaba en una explotación agrícola en Idaho, él hablaba de regadíos y del Oeste. Al saber que yo era mormón... me recordó que él había escrito un pequeño ensayo sobre los mormones en el *Harper's Monthly Magazine,* el primer tratado publicado sobre el mormonismo por un economista... Él creía firmemente que la religión era y debería continuar siendo la fuerza principal del desarrollo económico (Arrington 1998: 26).

¿Vestigios de socialismo en la AEA?

La *American Economic Association* mantiene todavía vestigios que nos recuerdan la influencia de Ely. Por ejemplo, las cuotas que pagan sus miembros lo son en función de sus rentas anuales, una especie de medida redistribuidora por medio de la discriminación de precios. Un miembro con una renta de 50.000 dólares o menos paga una cuota anual de 64 dólares, pero aquellos que ganan entre 50.000 y 66.000 dólares pagan 77, y los que superan los 66.000 abonan una cuota de 90 dólares. Los estudiantes pagan sólo 32 dólares.

Sería interesante ver cuántos economistas «ocultan» sus ingresos para ahorrarse unos dólares en las suscripciones a las publicaciones de la AEA ¿Se atrevería la AEA a publicar esa información?

LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CAPITAL EN AMÉRICA

Hasta aquí hemos discutido el pensamiento económico norteamericano respecto a la tierra y el trabajo. ¿Qué cabe decir respecto al capital, el tercer factor de la producción y el papel decisivo de los tipos de interés en los mercados de capital? Tanto John Bates Clark como Frank A. Fetter escribieron sobre la importancia del capital y el interés, fundamentalmente en relación al trabajo crucial que, en este campo, habían desarrollado los economistas austriacos en Europa.

En el capítulo 7 discutimos estas contribuciones. Básicamente Menger y Böhm-Bawerk rechazaron el modelo simple de dos sectores que dividía todos los bienes en dos categorías, la de los bienes de consumo y la de los bienes de capital. En su lugar, contemplaban más bien una formación de órdenes de bienes, los de primer orden (bienes de consumo), los de segundo orden (bienes en fase de comercialización al por mayor), los de tercer orden (bienes en curso de fabricación), los de cuarto orden (materias primas), etc. En esencia, los austriacos subrayaban que todos los bienes, los de consumo y los de capital, atravesaban por una serie de fases que los llevaban desde las iniciales de productos no directamente utilizables como bienes de consumo o de capital, hasta la última, en la que ya estaban listos para ser utilizados como tales.

Los austriacos contemplaban el crecimiento de la economía y el papel de los bienes de capital y de los tipos de interés como sigue: si la sociedad ha de progresar materialmente, las personas tienen que trabajar conjuntamente para mejorar los procesos de producción de los bienes y servicios, mediante la acumulación de ahorros y su inversión en procesos que son más indirectos que incorporan avances tecnológicos y amplían los conocimientos y la formación de los trabajadores en aras de una mayor productividad. Y aquí es donde entraba en juego el tipo de interés. Si las personas ahorran e invierten más, los tipos de interés podrían reducirse y esto estimularía la inversión y la tecnología, clave del crecimiento económico. Pero el ahorro y la inversión en capital tienen que ser genuinos, no los puede generar el Estado de manera artificial. Éste era el mensaje austriaco, y Menger, Böhm-Bawerk y Wieser los mensajeros.

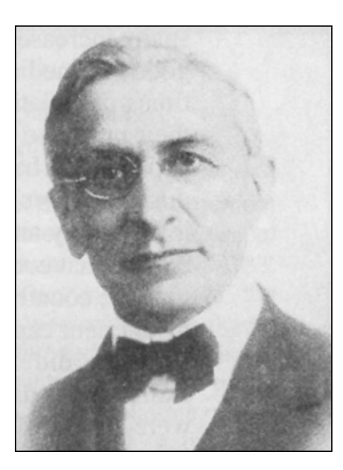
CLARK Y FETTER ARGUMENTAN SOBRE EL CAPITAL Y EL INTERÉS

Clark veía las cosas de manera diferente. En una serie de debates en las revistas económicas de aquellos años finales del XIX y principios del siglo XX, Clark argumentó en contra de Böhm-Bawerk diciendo que la inversión de capital constituye un «fondo permanente», como la gran reserva de un depósito «donde el agua que en un momento entra por uno de sus extremos ocasiona una inundación en el otro» (Clark 1895: 277).

Frank A. Fetter (1863-1949), profesor de Economía en Cornell y Princeton, no estaba de acuerdo. Si los tipos de interés variasen conforme a la cuantía del fondo para la inversión en capital, como sostenía Clark, países como los Estados Unidos

tendrían siempre tipos de interés más bajos que Suiza o Singapur. Evidentemente, tiene que haber otros factores que influyan en el tipo de interés. Para Fetter ese otro factor es la *preferencia temporal.* Fetter se convirtió así en el principal defensor de la teoría austriaca del capital y el interés en los Estados Unidos.

FOTOGRAFÍA 9.4
Frank A. Fetter (1863-1949). El americano austriaco



Cortesía de Mark Blaug.

Fetter había nacido en la Indiana rural en 1863. Estudió en la Universidad de su Estado, pero los problemas financieros de su familia le obligaron a abandonar y a entrar en el negocio de una gran librería en su ciudad natal, Perú (Indiana). Después de horas de trabajo, Fetter leía y leía vorazmente, y el libro de Henry George *Progress and Poverty,* que conoció en aquella ocasión, le influyó profundamente y le inclinó a dedicar su vida al análisis económico. Después de graduarse en la Universidad de Indiana y en la Cornell University, Fetter, al igual que Clark y Ely, viajó a Europa y recibió un Ph.D. en Alemania en 1894. No obstante, él se inclinó más por el enfoque de la Economía que hacían los austriacos que por el de los historicistas y se convirtió en el representante principal de aquel enfoque en los Estados Unidos; incluso llegó a recibir la Medalla Carl Menger en 1927, en premio a esta dedicación.

Fetter enseñó Economía sucesivamente en Indiana, Stanford, Cornell y por último en Princeton de 1911 a 1930, y fue presidente de la American Economic Association en 1912. Murió en 1949 a la edad de 86 años.

LA CONTRIBUCIÓN PIONERA DE FETTER: LA TEORÍA DE LA PREFERENCIA TEMPORAL DEL TIPO DE INTERÉS

Fetter desarrolló un enfoque «psicológico» para explicar la tendencia de los tipos de interés al que llama teoría «de la preferencia temporal». Esta preferencia en el tiempo no es otra cosa que la preferencia que las personas manifiestan por los bienes presentes frente a los futuros. Él la definió técnicamente como «un índice de la proporción inherente en el equilibrio de las fuerzas psicológicas que manifiestan los deseos acerca de rentas presentas y futuras» (Dorfman 1949: 363).

Fetter no era un escritor que se expresase siempre con claridad. Para entender lo que quería decir con lo anterior veamos el ejemplo siguiente: si usted pudiera recibir un regalo hoy de 10.000 euros o la misma cantidad dentro de un año, ¿qué es lo que escogería? Evidentemente, usted escogería 10.000 euros ahora. Pero si a usted le ofrecen 10.000 euros ahora o 20.000 euros dentro de un año, estamos en presencia de un intercambio en el tiempo. Su decisión dependerá de su preferencia temporal, de cómo valora usted el recibir dinero ahora en lugar de recibir el doble dentro de un año.

Para compensar la preferencia temporal de las personas los prestamistas pagan a los ahorradores una prima o tipo anual de interés. Hay, naturalmente, muchos tipos de interés, dependiendo del grado de riesgo y del vencimiento del préstamo (Menger subrayaba este extremo). Pero Fetter argumentaba que el tipo de interés del mercado de préstamos era un reflejo de la tasa de preferencia temporal general de la economía, cuánto está dispuesto el público a ahorrar a cada tipo de interés.

LOS ESTADOUNIDENSES HACEN OTRA INNOVACIÓN PIONERA: FUNDAN EL CENTRO DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA NÚMERO 1 DEL MUNDO

> Lo que acostumbramos a llamar nuestras «ciencias sociales» tiene que ser elaborado con más sentido social y científico a un tiempo.
>
> WESLEY C. MITCHELL (1953: 11)

Hoy día el *National Bureau of Economic Research* (NBER), bajo la dirección excelente de Martin Feldstein, de la Universidad de Harvard, publica la mejor investigación empírica que llevan a cabo más de 500 profesores universitarios. El NBER suena a agencia gubernamental pero no lo es; se trata de una «institución privada» sin ánimo de lucro, organización de investigación no adscrita a partido o ideología de ninguna clase, fundada en enero de 1920 por la comunidad norteamericana de los negocios (hoy día el NBER se encuentra establecido en Cambridge, Massachusetts). El centro de investigación tuvo serias dificultades financieras en los años veinte y treinta del siglo pasado, que pudo superar con la ayuda de la Fundación Rockefeller, asociaciones de negocios y subvenciones del gobierno que le han ayudado a sobrevivir y prosperar en la posguerra.

(continúa)

EL NBER FUE FUNDADO EN UNA DISPUTA ENTRE HOMBRES DE NEGOCIOS SOCIALISTAS Y CONSERVADORES

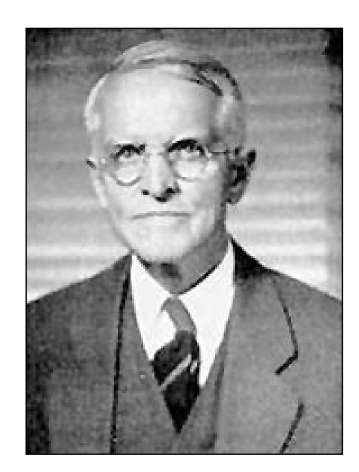
La idea de establecer una organización de investigadores imparcial y objetiva vio la luz a raíz de un acalorado debate entre Nahum I. Stone, un socialista radical que había traducido la *Crítica de la Economía Política* de Marx, y Malcolm Rorty, un ingeniero conservador que trabajaba en la A.T.T. Stone defendía una ley de salario mínimo y Rorty se oponía. Durante el debate surgió la cuestión de la distribución de la renta entre trabajadores y terratenientes. Stone y Rorty estaban de acuerdo sólo en una cosa, la urgente necesidad de una organización de investigación ideológicamente neutral para clarificar cuestiones de hecho. Stone sugirió un grupo de investigación en el que estuvieran representadas todas las escuelas de economía, desde las conservadoras a las radicales extremas, y varias organizaciones representativas de intereses sociales, incluidas las sindicales, las agrícolas y las empresariales. Al terminar la Primera Guerra Mundial, Rorty zanjó la cuestión y reunió un grupo que al final se convirtió en el *National Bureau of Economic Research.*

EL PRIMER DIRECTOR DEL NBER: CABALLERO, ACADÉMICO Y ATLETA

El primer director del NBER se ajustaba perfectamente al proyecto. Era profesor de la Universidad de Columbia, Wesley C. Mitchell (1874-1948), economista querido y respetado por todos, desde Thorstein Veblen en uno de los extremos a Milton Friedman en el otro. Comparado con la naturaleza algo excéntrica de la mayoría de los caracteres que venimos retratando en este libro, Mitchell parecía un santo. Era un cristiano amante de la poesía y de la ciencia, estaba felizmente casado con otra profesora con la que tuvo cuatro deliciosos hijos y muchos nietos. Su pasión era el deporte que practicó durante toda su vida, fue maestro en casi todo y también un buen ebanista en ratos libres. Padecía del corazón y, a finales de la década de 1890, su médico de la Universidad de Chicago, donde se graduó, le dijo que no viviría más de un año, pero Mitchell no hizo bueno el pronóstico y tuvo una salud espléndida durante toda su vida, muriendo en 1948, precisamente

(continúa)

FOTOGRAFÍA 9.5
Wesley Clair Mitchell (1874-1948).
El hombre sin teoría



Cortesía de National Bureau of Economic Research.

de un ataque al corazón. Fue un reformador social en defensa de muchas causas, el voto de la mujer, la igualdad racial, la educación y la asistencia a los refugiados. Durante algún tiempo enseñó carpintería a un grupo de muchachos jóvenes.

Arthur Burns, que le sucedió en el cargo, escribió acerca de su idílica manera de vivir lo siguiente: «La vida de Mitchell era serena, sin prisas, equilibrada. Encontraba tiempo para relajarse y para trabajar, leía a los clásicos sin dejar a un lado las novelas policiacas, practicaba el golf y la ebanistería, amaba la agudeza y el buen humor en la mesa y siempre tenía una observación apropiada o un verso para animar la conversación» (Burns 1952: 51).

Los cuatro nombres de Mitchell

Si uno profundiza un poco más en el personaje descubrimos que Mitchell tenía algunas manías algo extrañas. Por ejemplo, fumaba en pipa tabaco aromático porque Irving Fisher lo prohibía. Entretenía a Veblen porque esto irritaba a muchos conservadores. Durante bastante tiempo, y de manera inflexible, llevó un diario (1905 a 1948) porque «de esta manera puedo comprobar si he malgastado mi tiempo y así no volver a incurrir en ello» (Burns 1952: 74). En realidad tenía tres nombres a los que respondía: su madre le llamaba Bonnie, su esposa Robin y sus amigos Clair, pero profesionalmente firmaba Wesley C. Mitchell.

Algunos críticos indulgentes decían que mantenía la inicial «C.» por «obligación». Un famoso economista (no identificado) comentó en una ocasión: «Mitchell veía un granito de verdad en todas las cosas erróneas», y Mitchell, con sentido del humor, le replicó: «Hay un granito de verdad en todo» (Burns 1952: 81). El moderado Mitchell era tolerante en demasía y odiaba la propensión a dividir en las cuestiones académicas y de investigación. Joseph Dorfman, uno de sus colegas en Columbia, decía que Mitchell jamás decía nada desagradable acerca de los demás. En el NBER, su visión era que si se trataba de personas inteligentes, ya fueran socialistas o anarquistas, siempre se podía «trabajar en armonía» con datos objetivos, de manera que la razón acabaría prevaleciendo siempre sobre la pasión (Burns 1952: 31).

Un investigador tenaz

Mitchell es autor de una obra exhaustiva titulada *Ciclos Económicos* (1913), que es el resultado de su trabajo de investigación al frente del NBER. Según Friedman, la gran virtud de Mitchell fue su habilidad para reunir una enorme masa de datos y deducir de ella «una explicación lúcida, ordenada y significativa» (Burns 1952: 243).

(continúa)

Mitchell reunió en torno a él a una serie de investigadores como Simon Kuznets, Arthur F. Burns, Geoffrey Moore y Milton Friedman, e insistió en la necesidad de hacer una investigación meticulosa de alto nivel. Mi favorito entre aquellos investigadores fue Frederick C. Mills, que fue el primero en formular un modelo de la economía que recogiera su estructura temporal conforme al enfoque austriaco (véase más adelante el capítulo 12, sobre Mises, para más detalles). Antes del trabajo de Mill, la investigación del NBER estaba centrada casi exclusivamente en los índices generales de precios con poca o ninguna discusión de las variaciones en los márgenes de precios entre las materias primas, los bienes de la producción intermedia y los mercados al por mayor y al por menor. Mills reunió estas informaciones y analizó los índices de precios de cada una de las fases y demostró que las variaciones en los precios relativos de las fases eran decisivas para los ciclos económicos. Observó que los precios en las fases más alejadas de la fase final del consumo, es decir, los precios al por menor, eran mucho más volátiles y como resultado modificaban las decisiones de producción tanto en las recesiones cíclicas como en los auges. Su obra *Prices in Recession and Recovery* (1936) aplicaba este enfoque pionero a la economía de los Estados Unidos en el periodo 1920 a 1936 (Skousen 1990: 58-60).

Un hombre sin teoría

Si algún fallo tuvo Mitchell es que carecía de una teoría. En su larga investigación de toda una vida dedicada al análisis del ciclo económico, nunca hizo esfuerzo alguno por ocultar sus creencias y advirtió en repetidas ocasiones que el trabajo del NBER era eludir cualquier clase de sesgos personales. Desconfiaba del método deductivo y creía firmemente que todas las teorías debían ser contrastadas empíricamente, «revisadas y corregidas por la investigación inductiva» (Mitchell 1953: 11). Las teorías no se pueden ignorar, desde luego, pero el NBER, a través de los datos, estaba decidido a comprobar su validez.

Mitchell fue galardonado en 1947 con el primer premio Francis A. Walker de la AEA por su trabajo estadístico. Diez meses después falleció.

¿Por qué suben los tipos de interés durante la guerra? Fetter argumentaba que, como consecuencia del aumento en la demanda de bienes utilizables de inmediato para la guerra se produce un aumento en picado de la preferencia temporal que se refleja en la subida de los tipos de interés. ¿Por qué se elevan los tipos de interés en tiempos de inflación? Porque las personas aumentan su preferencia temporal, incrementan sus adquisiciones de bienes ahora en lugar de esperar hasta más tarde, cuando se espera que los precios sean más altos. De igual forma, los tipos de interés

tienden a subir durante la fase alcista del ciclo y a caer en la recesión debido a los cambios esperados en los precios. ¿Por qué son los tipos de interés más bajos en el país *A* que en el país *B*? Fetter argumentaba que el país *A* tiene una preferencia temporal más baja y una propensión a ahorrar más elevada; el país *B* ahorra menos y tiene que padecer tipos de interés más elevados para atraer la inversión de capital.

Fetter no coincidía con todo lo que los austriacos afirmaban. Por ejemplo, estaba en desacuerdo con Bóhm-Bawerk, que argumentaba que el tipo de interés venía influenciado también por la productividad del capital. La teoría del interés de Fetter se basaba exclusivamente en la preferencia temporal y establecía que «los bienes presentes valen más, por regla general, que los bienes futuros» (Fetter 1977: 173).

Sin embargo, el argumento de Böhm-Bawerk no podía ser descartado por completo. Es muy probable que la productividad y el crecimiento económico tengan un efecto indirecto sobre los tipos de interés. En los países en vías de desarrollo que tratan de crecer mediante la aplicación de métodos de producción intensivos en capital, los tipos de interés son, a menudo, más altos con objeto de atraer los capitales necesarios para satisfacer las múltiples necesidades que se tienen en ellos, en especial los procedentes del exterior. Cuando las naciones alcanzan niveles de desarrollo más altos, estas necesidades descienden, y los tipos de interés, a menudo, declinan. ¿Por qué? Porque las naciones con rentas más altas y niveles de vida más elevados tienden a tener tasas de ahorro superiores, y un aumento constante de la tasa de ahorro hace descender los tipos de interés (suponiendo que la demanda de capital permanezca constante). Incluso Fetter admitió, según Murray Rothbard, que «cuando la economía avanza y se producen más bienes presentes, la preferencia por esta clase de bienes desciende y por consiguiente cabe esperar que los tipos de interés desciendan» (Fetter 1977: 16). Así pues, la productividad y el crecimiento de la economía influyen de manera indirecta en el grado de preferencia temporal y en los tipos de interés.[1]

RESUMEN: LA TEORÍA ECONÓMICA PROGRESA CON LA ECONOMÍA

El trabajo de Marshall y el de los economistas norteamericanos tuvo que recorrer un largo camino para formalizar la nueva ciencia, la teoría económica neoclásica. Los economistas norteamericanos John Bates Clark y Frank A. Fetter analizaron

1. N. delT.: Véase sobre la recepción de las ideas de Böhm-Bawerk en los Estados Unidos mi obra *El Capitalismo y la Riqueza de las Naciones* (Unión Editorial, Madrid 2009) pp. 100 ss.

los temas relacionados con la distribución de la renta y la retribución de los factores de la producción con las herramientas que les proporcionó el análisis marginal.

Con la estructura «neoclásica» a punto de completarse, las críticas en los aledaños de la academia se adelantaron para evaluar el significado del nuevo modelo explicativo del capitalismo. Un economista herético en los Estados Unidos, Thorstein Veblen, y el economista alemán Max Weber, a uno y otro lado del Atlántico, se encargarían de la tarea. Los dos se hicieron famosos cultivando un área nueva de conocimientos que se llama sociología y que ayudaría a establecer una nueva escuela de análisis económico que en Estados Unidos se llamó institucionalista, y esto nos ocupará en el capítulo próximo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Andelson, Robert V. (1992): «Henry George and the Reconstruction of Capitalism.» *Economic Education Bulletin* 22: 9 (September), 1-4. Great Barrington, MA: American Institute for Economic Research.

Arrington, Leonard J. (1998): *Adventures of a Church Historian*. Urbana: University of Illinois Press.

Burns, Arthur F., ed. (1952): *Wesley Clair Mitchell: The Economic Scientist.* Nueva York: National Bureau of Economic Research.

Clark, John Bates (1895): «The Origin of Interest.» *Quarterly Journal of Economics* 9 (April), 257-78.

— (1914): *Social Justice Without Socialism.* Boston: Houghton Mifflin.

— (1965 [1899]): *The Distribution of Wealth*. Nueva York: Augustus M. Kelley.

Dewey, Donald (1987): «John Bates Clark.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 1, 428-31, Londres: Macmillan.

Dorfman, Joseph (1949): *The Economic Mind in American Civilization, 1865-1918,* vol. 3. Nueva York: Viking Press.

Ely, Richard T. (1936): «The Founding and Early History of the American Economic Association.» *American Economic Review* 26 (March), 141-50.

— (1938): *Ground Under Our Feet: An Autobiography*. Nueva York: Macmillan.

Fetter, Frank A. (1977): *Capital, Interest, and Rent,* ed. Murray N. Rothbard. Kansas City: Sheed, Andrews and McMeel.

Foldvary, Fred (2005): «Geo-Rent: A Plea to Public Economists.» *Econ Journal Watch* 2: 1 (April), 106-32.

Friedman, Milton (1978): «An Interview with Milton Friedman.» *Human Events* 38 [46] (November 18).

Gaffney, Mason y Fred Harrison, 1994. *The Corruption of Economics.* Londres: Shepheard-Walwyn.
George, Henry (1942 [1879]): *Progress and Poverty*. Nueva York: Robert Schalkenbach Foundation.
Groenewegen, Peter (1995): *A Soaring Eagle: Alfred Marshall, 1842-1924*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
Hill, Malcolm (1997): *The Man Who Said NO! The Life of Henry George*. Londres: Othila.
Marx, Karl (1911): *A Contribution to the Critique of Political Economy*. Chicago: Charles Kerr.
Mills, Frederick C. (1936): *Prices in Recession and Recovery*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
Mises, Ludwig von (1972): *The Anti-Capitalist Mentality*. Spring Hill, PA: Libertarian Press [trad. esp. *La mentalidad anticapitalista*, Unión Editorial, Madrid 1983].
Mitchell, Lucy Sprague (1953): *Two Lives: The Story of Wesley Clair Mitchell and Myself.* Nueva York: Simon & Schuster.
Mitchell, Wesley C. (1913): *Business Cycles*. Berkeley: University of California Press.
Rothbard, Murray N. (1970): *Power and Market: Government and the Economy*. Menlo Park, CA: Institute for Humane Studies.
Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus (1998): *Economics,* 16.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.
Skousen, Mark (1990): *The Structure of Production*. Nueva York: New York University Press.
Stigler, George (1941): *Production and Distribution Theories*. Nueva York: Macmillan.
Sweezy, Paul M. (1942): *The Theory of Capitalist Development*. Nueva York: Modern Reader.
Tocqueville, Alexis de (1988 [1848]): *Democracy in America*. Nueva York: Harper Perennial.

Capítulo 10

El impactante Veblen *versus* el protestante Weber: dos críticos debaten el significado del capitalismo

> Thorstein Veblen es la mente más creativa que el pensamiento social norteamericano ha producido.
>
> MAX LERNER (DIGGINS 1994: 214)

> Existe la obra de un hombre al que he admirado mucho. Si tuviera que empezar de nuevo, edificaría sobre sus ideas. Me estoy refiriendo, naturalmente, a Max Weber.
>
> FRANK KNIGHT (SWEDBERG 1998: 205)

En los años finales del siglo XIX y los comienzos del siguiente la revolución marginalista supo diseñar un nuevo modelo explicativo del funcionamiento de las economías de mercado que se desarrollaban en Europa y los Estados Unidos. Adam Smith y los economistas clásicos habían suministrado algunos principios básicos, pero tuvieron que ser los economistas de una nueva generación, prácticamente cien años después, los que concluyeran el trabajo. Éste es el momento de retroceder y examinar este flamante modelo del capitalismo moderno.

Críticos como Thomas Carlyle y Karl Marx habían bombardeado el edificio que levantase Adam Smith, pero esto sucedió antes de la revolución marginalista. Producida ésta, había que volver a reconsiderar la cuestión detalladamente, y esta tarea recaería sobre los hombros de dos economistas que hoy día llamaríamos mejor sociólogos, el norteamericano Thorstein Veblen y el alemán Max Weber.

♬ Selección musical para este capítulo: Claude Debussy, «Diálogo del Viento y el Mar» de *La Mar*

THORSTEIN VEBLEN: LA VOZ DE LA DISENSIÓN

El principal crítico y censor del nuevo modelo explicativo del funcionamiento del capitalismo de mercado fue, en los Estados Unidos, Thorstein Veblen (1857-1929). Había enseñado en diez instituciones, entre las que se encontraban las universidades de Chicago y Stanford, pero él consideraba de poca utilidad el enfoque abstracto-racional-deductivo del nuevo modelo neoclásico. De hecho, nunca desarrolló un modelo formal de esa naturaleza y en su lugar proponía analizar el entramado institucional del capitalismo moderno, cómo había ido evolucionando y cómo afectaba a la vida y la cultura de las personas. De esta manera fundó lo que se ha llamado la Escuela Institucionalista Norteamericana de Economía, que ha sobrevivido a lo largo de los años con hombres como Wesley Mitchell, John R. Commons y John Kenneth Galbraith. En muchos aspectos Veblen era más un sociólogo que un economista. Ante todo era un crítico del sistema capitalista de economía de mercado, no el creador de una nueva teoría.

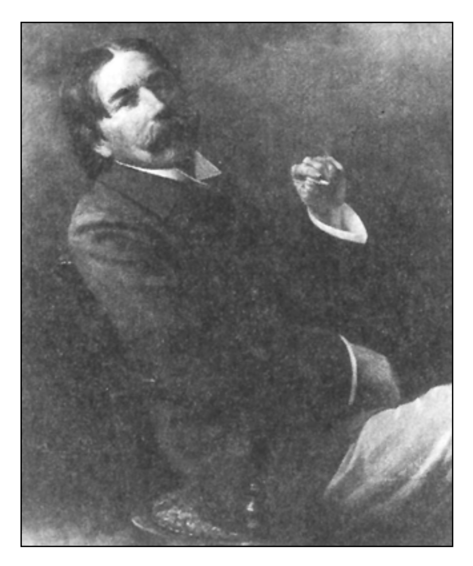
LA VIDA DE VEBLEN: EL OSCAR WILDE DE LA ECONOMÍA

La extraña vida de Veblen es, en muchos aspectos, mucho más interesante que los libros que escribió. Ningún otro economista se parece a él, en términos de conducta anormal y extravagante. Por otra parte, fue editor de la prestigiosa revista *Journal of Political Economy* en Chicago y fue también el único al que se le permitió enseñar socialismo en la Universidad de Chicago. Se había graduado en Filosofía en Yale, pero con frecuencia se vestía como un vagabundo, con pantalones de pana y un gorro peludo. Enseñó en Stanford, pero fue expulsado por conducta irregular. Era considerado un excéntrico brillante que vestía descuidadamente y un notorio mujeriego.

Veblen sirvió, enseñó y pronunció conferencias en las instituciones universitarias más importantes como ningún otro economista lo hiciera nunca:

1. Carleton College (una institución religiosa en Northfield, Minnesota)
2. Monona Academy (Monona, Wisconsin)
3. Johns Hopkins University (Baltimore, Maryland)
4. Yale College (New Haven, Connecticut)
5. Cornell College (Ithaca, Nueva York)

FOTOGRAFÍA 10.1
Thorstein Veblen (1857-1929). «Alto, musculoso y misteriosamente guapo» y «un perturbador de la paz intelectual»



Cortesía de Brown Brothers.

6. University of Chicago (Chicago, Illinois)
7. Harvard College (Cambridge, Massachusetts —sólo conferencias—)
8. Stanford University (Stanford, California)
9. University of Missouri (Columbia, Missouri)
10. New School of Social Research (Nueva York, Nueva York)

Sexto hijo de la primera generación de inmigrantes noruegos, Thorstein Veblen se crió en una explotación agraria de Wisconsin, hablando sólo noruego. A los siete años su familia se trasladó a Minnesota y allí asistió a clase en el Carleton College de Northfield, donde estudió bajo la dirección de John Bates Clark, que le consideraba un estudiante perspicaz a pesar de la reputación que tenía Veblen de ser un auténtico «perturbador de la paz intelectual», que escribía sobre caníbales y borrachines, amén de violar aquí y allá las estrictas reglas de conducta de un buen estudiante (Jorgensen 1999: 20-22). La admiración que sintió Clark durante toda su vida por

Veblen es todavía más irónica si tenemos en cuenta que fue Veblen quien dirigió las críticas y los ataques más severos contra la teoría económica neoclásica, un enfoque que Clark había ayudado a consolidar.

Las mujeres nunca abandonaron o dieron la espalda a Veblen, especialmente después de hacerse famoso con su libro *The Theory of the Leisure Class* (La Teoría de la Clase Ociosa) (1994: [1899]). Esta atracción era tanto más sorprendente dado que Veblen era un inadaptado que jamás se hizo la cama, rara vez se limpiaba los dientes y era un fumador empedernido. De alguna forma, ellas le encontraban brillante, peligroso y chocante. Se decía que era «alto, musculoso y misteriosamente guapo» (Jorgensen 1999: 4). Él, a su vez, adoraba a las mujeres y fue considerado como uno de los principales «pro-feministas» del siglo XIX. Se casó dos veces, la primera con Ellen Rolfe, mientras estaba en el Carleton College, y la segunda con «Babe» Bevans, que era veinte años más joven que él. También tuvo reputación de ser un buen espadachín «sexual» con numerosos líos con las estudiantes y con las esposas de los profesores. Ésta es una de las razones por las que nunca permaneció mucho tiempo en las diferentes instituciones de enseñanza en las que sirvió; de hecho, le echaron de Chicago y de Stanford por sus aventuras sexuales.

Después de Carleton estuvo algún tiempo en la Johns Hopkins University y de allí pasó a Yale, donde se graduó en Filosofía. Pero en la nueva era del marginalismo, con la Economía convertida en una ciencia de naturaleza bien diferente, Veblen se encontró en un mundo que para él era, en efecto, alejado, incapaz de encontrar un puesto de trabajo desde 1884 a 1891. Una razón adicional era su escepticismo religioso en una época en que la mayoría de las instituciones universitarias se encontraban bajo el amparo de las diferentes iglesias. Otro factor fue su salud: había contraído la malaria y durante esa época vivió fuera de su familia y de la de su esposa. Su hermano comentaba: «Él leía y holgazaneaba y al día siguiente holgazaneaba y leía» (Heilbroner 1992: 214).

El comienzo de su carrera profesional le llegó cuando aceptó un puesto en la Cornell University y se hizo amigo de J. Laurence Laughlin. Cuando éste se convirtió en presidente de la recién establecida Universidad de Chicago de John D. Rockefeller, Laughlin insistió en traerse a Veblen.

Veblen nunca fue feliz viviendo en un lugar mucho tiempo y Chicago no fue una excepción. Para él, la ciudad era demasiado grande y hacía mucho viento. También era demasiado fea e inmanejable. Veblen se considera mucho más inteligente que el director de su departamento, que ganaba 7.500 dólares al año mientras él sólo ganaba la quinta parte de aquella cantidad.

LA C DE VEBLEN

Veblen daba un curso sobre socialismo, pero sus métodos de enseñanza eran excéntricos. Los que aspiraban a integrarse en la Phi Beta Kappa[1] estaban desilusionados porque él jamás concedía una calificación superior a C. Un estudiante lo describió como «un pez excesivamente raro; nunca examinaba, y al final les daba a todos la misma calificación con objeto de cubrir lo que consideraba un mero ritual universitario, de modo que a todos se les registraba la misma calificación C. Por lo general, con la mejilla apoyada en la mano o en posición parecida, hablaba en voz baja, siempre con el mismo tono plácido y como si no tuviera el más mínimo interés en lo que decía o en la forma de dirigir la clase» (Dorfman 1934: 248-49). Otro estudiante de Chicago lo describió como una persona de carácter sombrío, vestido desaliñadamente, aparentando no haber dormido la noche anterior y hablando con un sarcasmo mordaz. «Esbozaba una sonrisa sardónica, retorciendo los labios, y en sus ojos refulgían demonios azules» (Jorgensen 1999: 9-10).

LA TEORÍA DE LA CLASE OCIOSA DE VEBLEN

Estando en Chicago, a la edad de 41 años, escribió su libro de mayor éxito, *La Teoría de la Clase Ociosa;* publicado por vez primera en 1899, venía a ser una sátira social de las clases sociales de finales del siglo XIX en los Estados Unidos. Sin utilizar datos o investigaciones de ninguna clase, tuvo que garantizar al editor del libro las posibles pérdidas a que pudiera dar lugar la publicación. En una ocasión explicó que sus ideas procedían de su padre, al que consideraba un pensador profundo, pero que siendo bastante más viejo que Veblen según todos los indicios no sabía siquiera firmar (Jorgensen 1999: 9-10).

LA REACCIÓN A *LA TEORÍA DE LA CLASE OCIOSA*

La reacción que produjo el libro fue «mixta». Muchos economistas ni siquiera se lo tomaron en serio, acusando a Veblen de chapucero, malintencionado y sin prueba

1. N. del T.: La Phi Beta Kappa es una organización de los Estados Unidos que integra a los universitarios que han alcanzado las mejores calificaciones en sus estudios.

alguna en la que apoyar sus tesis. Su estilo era obtuso. Un contemporáneo de Chicago dijo: «Me alegro mucho, y sólo le pediría que, por favor, lo traduzca al inglés». Pero otro decía que era «como el vino, un poco extraño, cuando no desagradable, al comienzo, pero una vez conocido es embriagador, amargo y delicioso» (Jorgensen 1999: 73-74).

La prolija crítica de Mencken del prolijo Veblen

Lo que se podía decir en el espacio de un sello de correos en su libro ocupaba una página.

H.L. Mencken (1982: 271)

H.L. Mencken, el famoso crítico social del *Baltimore Sun,* no reflexionó demasiado sobre el «descabellado» Veblen. En 1919 estaba tan abrumado por la proliferación de libros de Veblen, panfletos de Veblen, clubs de Veblen, incluso las chicas de Veblen, que decidió hacer la crítica de su *Teoría de la Clase Ociosa,* utilizando su misma verborrea de «silogismos incomprensibles... frases largas, tortuosas e intolerables necedades de sabelotodo»; es decir, Mencken nos pintó un Veblen con su misma brocha, para, de ese modo, combatir sus excesos.

Veblen escribió: «Si estamos a punto de caer insomnes bajo la taxonomía de la monocotiledónea doctrina del salario y la criptogámica teoría del interés con sus intrincadas, lobuladas, tormentosas y moniliformes variantes, ¿cuál es el citoplasma, el centrosoma o el proceso de cariocinesis al que podemos retornar y en el que podemos encontrar el cese de la metafísica de la normalidad y los principios de control» (Dorfman 1934: 163).

A esto Mencken respondía: «Si uno excava un túnel bajo las grandes morenas y estalagmitas de palabras, para profundizar en su enorme estiércol de polisílabos cocinados, discordantes y roncos, para hacer estallar el pesado y espeso caparazón de su teológico estilo, nos encontramos con que su discurso era esencialmente una masa ingente de perogrulladas, lo evidente por sí mismo convertido en algo horripilante y lo obvio expresado en términos de aturdimiento» (1982: 269).

Continuando el pisoteo de la obra de Veblen, Mencken calificaba su libro *Los Estudios Superiores en América* de obra «oscura, afectada, opaca, ampulosa, borrascosa, vacua». Además era un «pensamiento difuso, lacio, demasiado seguro de sus afirmaciones y descabellado» (1982: 272). Mencken decía que Veblen estaba «muy contrariado por sus ataques» y que esto le «había hecho perder toda esperanza en la República» (1982: 265).

LOS PROBLEMAS MARITALES DE STANFORD

En 1906, Thorstein Veblen y su esposa se trasladaron a California y él comenzó a enseñar en aquella universidad, pero los problemas surgieron de inmediato cuando la impetuosa vanguardista «Babe» Bevans, una mujer casada que se había convertido en su amante, le impulsó a trabajar en la Universidad de California en Berkeley. A Ellen, la mujer de Veblen, no le debió hacer demasiada gracia comenzar a recibir a diario cartas de «Babe» diciéndola que un matrimonio sin amor no es un matrimonio y exigiéndola que dejara a Veblen (Jorgensen 1999: 114-15).

Entretanto, Veblen daba un curso sobre socialismo parecido al de Chicago. Un estudiante escribió: «La primera vez que le vi andando a lo largo del pasillo de la Universidad cabizbajo, con la chaqueta y los pantalones como colgando de su cuerpo, con el pelo y el bigote sin arreglar, desaseado, pensé que era un vagabundo» (Dorfman 1934: 274). A pesar de su estilo de vida bohemio, sus clases fueron descritas como «áridas» y «fuera del alcance» de la mayoría de los estudiantes.

El asunto de «Babe» con Veblen terminó por estallar a finales de 1909, cuando Ellen envió cartas y numerosas pruebas de las relaciones clandestinas de su esposo al presidente de la Universidad de Stanford, David Starr Jordan. Entonces Veblen fue despedido.

Si la intención de Ellen era la de recuperar a Veblen, su victoria fue pírrica. Thorstein dejó de inmediato California y se fue a vivir con «Babe» a una remota región montañosa en Idaho. El lugar se denominaba apropiadamente «Nowhere» (En ninguna parte). Habían llegado allí en Navidad y él casi muere de una neumonía que contrajo, pero se salvó gracias a los cuidados de su enamorada «Babe». Sus colegas de Stanford y de otras universidades recorrieron el país hasta que consiguieron que se le nombrara profesor de la Universidad de Missouri. Allyn Young dijo de Veblen que «era el hombre más dotado que había conocido» y Frank Taussig, de Harvard, se unió al coro declarando: «Veblen está tan cercano a convertirse en genial como cualquiera de los economistas que tenemos» (Jorgensen 1999: 134). A comienzos de 1911 comenzó a enseñar en Columbia, pero no daba la talla. Los estudiantes informaron que era un hombre flaco y desgastado, de piel arrugada. Pero la facultad y los estudiantes temían al autor de la *Teoría de la Clase Ociosa*. Un colega admitía que no era mal profesor, pero, no obstante, informaba: «Recuerdo que en una ocasión miré a través de la ventana de la pesada puerta de roble de su clase. No conseguí oír nada. Ni siquiera pude ver si sus labios se movían al hablar. Los estudiantes sentados parecían como momias perdidas del palacio de los sueños. Pero cada pocos minutos era como si todos despertasen a la vez en una especie de carcajada "contenida"» (Jorgensen 1999: 137).

LAS INCREÍBLES DOTES DE PROFECÍA DE VEBLEN

Las teorías de Veblen pueden haber sido dudosas, pero no su capacidad para predecir el futuro. En 1911 le dijo a un colega de la Universidad de Missouri (Jorgensen 1999: 149):

— En Europa puede estallar pronto una guerra mundial.
— La Revolución en Rusia era «inminente» y esto ocasionaría más pérdida de sangre que la Revolución Francesa.
— Si tras la Primera Guerra Mundial fracasara la paz, habría una Segunda Guerra Mundial en la que Japón se uniría a Alemania, que se convertirían así en los agresores de Occidente.

Veblen escribió y publicó artículos y libros acerca de algunas de sus predicciones. Estas publicaciones incluyen, entre otras: *La Alemania Imperial y la Revolución Industrial* (1915) y *Una Investigación sobre la Naturaleza de la Paz y las Condiciones de su Perpetuación* (1917).

Un año más tarde, Veblen se divorció de Ellen y en 1914 acabó casándose con «Babe»; tenía 57 años y ella 20 menos. Pero «Babe» dijo que se sentía una mujer gastada después de haber tenido dos hijos de su anterior matrimonio. Ya no tendría más.

HERÉTICO EN NUEVA YORK

En 1918, después de un breve trabajo en Washington D.C. en la Food Administration, Veblen se trasladó a Nueva York y se convirtió en el editor del *Dial,* una revista política «progre» situada en Greenwich Village, conocido en su tiempo como centro promotor «de las ideas del siglo en favor de una vida mejor... Socialismo, comunismo, sindicalismo, anarquismo, ibsennismo, nietzscheanismo, shavianismo, nuevo republicanismo, progresismo, liberalismo..., feminismo, vegetarianismo, nudismo y amor libre» (Jorgensen 1999: 157).

Aparentemente, la atmósfera reinante favorecía el radicalismo de Veblen. En un ensayo titulado *¿Para quién es una Amenaza el Bolchevismo?* escribió a favor del experimento comunista en Rusia. «El bolchevique es sencillamente una persona

corriente que se pregunta qué es lo que puedo perder y responde simplemente: Nada» (Dorfman 1934: 121).

Esta versión de las cosas no fue publicada. Veblen no permitió a los editores de la revista *Dial* que se cambiara ni un solo punto o coma de sus escritos. Los editores de *Dial* le exigían que sus artículos no excedieran de las mil palabras, pero Veblen se reía: «Necesito mucho más espacio para poder arrancar» (Dorfman 1934: 411-412). No resulta sorprendente que Veblen terminara por irritar a sus editores.

Veblen era famoso por su personalidad extremadamente reservada y taciturna. Sus colegas, los estudiantes y todos los que le visitaban acababan por apartarse de él por su aparente incapacidad para sostener una conversación. Podía estar invitado a una cena y no decir una sola palabra en toda la noche. En una ocasión asistía a una conferencia de Jack London sobre el socialismo. A su término se le invitó a hacer un comentario, pero dijo simplemente que no tenía nada que decir. Upton Sinclair, un admirador, declaró después de una reunión con él que «era una de las personas más calladas que había conocido. No he conocido nunca una persona que se siente conmigo y escuche largo tiempo sin decir una sola palabra» (Dorfman 1934: 273, 423-24).

Los partidarios de Veblen intentan una «revuelta palaciega» para nombrarle presidente de la AEA

En 1924, Wesley Mitchell, presidente y fundador del prestigioso NBER, y Paul H. Douglas, un forofo de Veblen que más tarde llegó a ser senador de los Estados Unidos, intentaron la nominación de Veblen como presidente de la *Asociación Americana de Economía* (AEA). Al principio intentaron nombrarle presidente honorario, pero la acción fracasó en el comité de nombramientos. Entonces Mitchell, presidente de la AEA, designó un nuevo comité integrado por un gran número de partidarios de Veblen. Después de una lucha interna considerable, en la que Veblen fue acusado de ser más sociólogo que economista, se le ofreció el puesto a condición de que se hiciera miembro de la Asociación y diera una conferencia de aceptación. Veblen, inveterado disidente y temeroso siempre de lo que implicara el ejercicio de funciones públicas, declinó la aceptación del puesto manifestando: «Me produce una enorme satisfacción rechazar el puesto que no me ofrecieron cuando lo necesité». Su decisión pudo deberse al mal estado de su salud; tenía 67 años y moriría cinco años después, en 1929 (Dorfman 1934: 491-92).

Pero eso sí, era capaz de escribir y escribió cientos de artículos y numerosos libros. Una colección de sus ensayos en la revista *Dial* fue reunida y publicada en el libro *The Engineers and the Price System* (Los Ingenieros y el Sistema de Precios), una obra que se convirtió en la última moda después de que Veblen muriese y la Gran Depresión estallase (¡Albert Einstein fue convencido de tal manera que se convirtió al socialismo!) En uno de los ensayos, Veblen escribió convencido sobre la necesidad de un «soviet de técnicos», ingenieros que se ocuparían de controlar la industria nacional y abolir los derechos a la propiedad privada. En esencia, el ensayo llegaba a la conclusión de que la nación se beneficiaría de la demolición del capitalismo de mercado y su sustitución por un grupo de ingenieros al estilo de los «soviet».

Veblen llegó a ser uno de los fundadores de la *Nueva Escuela para la Investigación Social* de Nueva York, un centro experimental creado junto a Charles Beard y Wesley Mitchell. Veblen enseñó allí durante varios años sobre lo de siempre, el socialismo, pero, de acuerdo con uno de sus colegas con el que se encontró durante el almuerzo del mediodía, «la cara de Veblen mostraba una expresión de profunda tristeza, casi de desesperación, nada se desprendía o traslucía de ella que insinuara el más leve interés por algo» (Jorgensen 1999: 164). Estaba cansado de la enseñanza y en 1926 regresó a California.

Su corazón se apagó en el verano de 1929, cuando tenía 72 años. Guido Marx, su colega de Stanford y de la *Nueva Escuela para la Investigación Social,* describió así sus últimos años: «Si alguna vez hubiera vivido un hombre cuyo corazón fuera como el de una serpiente siempre mordiendo, Veblen sería ese hombre» (Jorgensen 1999: 182). Pero otro biógrafo, Rick Tilman, hablando de su vida, dijo: «Thorstein Veblen... tal vez sea el economista y crítico social más original y agudo que ha producido Estados Unidos» (1992: ix).

LA VISIÓN DARWINIANA DEL MUNDO DE VEBLEN

¿Cuál fue el mensaje al mundo de Veblen? Permítaseme comenzar con su conocida obra *La Teoría de la Clase Ociosa.* Como muchos economistas, Veblen estaba muy influido por la teoría de la evolución de Darwin. Él consideraba el capitalismo industrial como una forma de evolución primitiva, bárbara y salvaje, algo así como el mono. Imitando la famosa frase de Proudhon, «la propiedad es un robo», Veblen afirmaba que la propiedad privada no era más que «el botín que se mantiene como los trofeos de una incursión de éxito» (Veblen 1994 [1899]: 27). Los capitalistas

¿Dónde está la lápida de la tumba de Veblen?

Thorstein Veblen no tiene una tumba en el cementerio porque fue incinerado. Después de su muerte, el 3 de agosto de 1929, a consecuencia de un ataque de corazón, en su habitación se encontró una nota escrita a lápiz que decía: «Es también mi voluntad en caso de muerte la de ser incinerado... tan rápidamente y con la menor cantidad de gastos que se pueda, sin ritual o ceremonia de ninguna clase, que mis cenizas se arrojen al mar o en alguna corriente de agua considerable que se dirija al mar, sin lápida, losa, epitafio, efigie, inscripción o monumento del nombre o naturaleza que sea, erigido en mi memoria... que ningún obituario, monumento conmemorativo, retrato o biografía mía, ni cartas escritas a o para mí se impriman o publiquen o en cualquier otra forma que sean reproducidas, copiadas o puestas en circulación» (Dorfman 1934: 504).

Excepto por lo que hace a la incineración, ninguno de sus deseos se cumplieron.

persiguen la riqueza, el ocio, la adquisición de bienes en competencia con sus vecinos, como parte de su «instinto depredador» (p. 29). Una vida de ocio tiene «mucho en común con los trofeos de la proeza o la hazaña» (p. 44). El jugar y asumir riesgos refleja un «temperamento bárbaro salvaje» (pp. 276, 295-296). Las mujeres son como los esclavos, se las trata como una propiedad, para ser dominadas por los poderes del dueño (p. 53). El patriotismo y la guerra son símbolos de «uso depredador e improductivo». De acuerdo con Veblen, el patriotismo que tiene sus raíces en la barbarie primitiva es una de las fuerzas más poderosas que promueven la guerra.

VEBLEN ATACA LOS DEPORTES Y LA RELIGIÓN

Incluso los deportes y la religión son una parte del espíritu salvaje y sirven de apoyo al impulso bárbaro de dominar. «La adicción a los deportes en un peculiar... grado caracteriza un desarrollo contenido de la naturaleza moral del hombre», afirmaría Veblen (p. 397). «Las ceremonias religiosas, las reliquias, los templos, iglesias y sacramentos sirven "no para un fin inmediato. Son capítulos de un enorme derroche", aclara Veblen, y constituyen una mengua de la eficiencia económica de la comunidad... [y] una pérdida de vitalidad de la comunidad» (p. 307). Veblen fue muy crítico con todo lo relacionado con la clase ociosa. Incluso llevar sombrero y especiales ropages en las ceremonias académicas es considerado como «un notable elemento de consumo llamativo» (p. 372).

¿CON QUÉ SUSTITUIR EL CAPITALISMO?

El progreso quiere decir que el capitalismo necesita avanzar hasta alcanzar niveles sociales más altos. La guerra tiene que ser rechazada (Veblen era un pacifista). El capitalismo tiene que ser sustituido por un socialismo de trabajadores y tecnócratas, una especie de «soviet de técnicos» (véase p. 366). Pero Veblen rechazaba el marxismo como filosofía. En una serie de conferencias pronunciadas en Harvard en 1906, Veblen criticó las teorías marxistas porque no superaban la prueba de la evolución, éste era su fracaso. Según Veblen, muchas naciones se han derrumbado sin necesidad de la lucha de clases. «La doctrina de que la miseria progresiva tiene que llevar a la revolución socialista es dudosa», afirmaba. «Los hechos no apoyan... las teorías de Marx en ciertos puntos que son decisivos» (Jorgensen 1999: 90).

LA GESTIÓN CIENTÍFICA DE TAYLOR: ¿LA INCORPORACIÓN DE LA TECNOLOGÍA DE VEBLEN?

> En el pasado el hombre fue lo primero, en el futuro lo será el sistema.
>
> FREDERICK W. TAYLOR (KANIGEL 1997: 138)

> Frederick Taylor ha tenido probablemente más influencia en la vida pública y privada de los hombres y mujeres del siglo XX que ninguna otra persona.
>
> JEREMY RIFKIN (KANIGEL 1997: 8)

Thorstein Veblen elogiaba la laboriosidad y el trabajo físico, pero despreciaba los negocios y las finanzas como algo «destructivo». Intelectualmente Veblen apoyaba un «soviet de técnicos», una sociedad donde los ingenieros dirigiesen el mundo procurando aumentar la productividad, no el beneficio. No reconocía función alguna en los «financieros».

Frederick Winslow Taylor (1856-1915), el padre de la eficiencia de las empresas, estaba igualmente convencido de que la solución a todos los males de la sociedad se encontraba en la «gestión científica». El objetivo de Taylor era maximizar la eficiencia del trabajador por medio de fábricas estandarizadas, descripciones de tareas y cronómetros. Conocido como «El Veloz Taylor», al final sus teorías serían publicadas en un libro titulado *Principles of Scientific Management* (1947). Su tesis era que la regularidad y el orden en la gestión

(continúa)

conducirían a la prosperidad y la eficiencia. Aparte del taylorismo, aparecieron otras muchas innovaciones cuyo objetivo era el mismo, la cadena de montaje de Henry Ford, las técnicas de calidad de Edwards Deming y la gestión del tiempo de Peter Drucker.

El taylorismo fue universalmente experimentado, en especial durante la guerra. Después de todo, ¿acaso no fueron los sistemas de gestión eficiente de Taylor los que triplicaron la producción de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, los que hicieron que los trenes circularan a su hora en la Italia de Mussolini y los que impulsaron la precisión de la ingeniería alemana? ¿Acaso no estaba Lenin bajo el hechizo de Taylor al anunciar su Plan Quinquenal diciendo: «Tenemos que introducir en Rusia el estudio y las enseñanzas de Taylor y su experimentación y ajuste sistemático» (Kanigel 1997: 18).

FOTOGRAFÍA 10.2
Frederick Winslow Taylor (1856-1915).
«¿Cómo podían escribir bibliotecas enteras acerca de Kant y tener sólo una ligera idea acerca de Taylor, el hombre que supo ver diez siglos por adelantado?» (Kanigel 1997: 15)



Cortesía de Frederick Winslow Taylor Collection, Stevens Institute of Technology.

EL SINDICATO SE REBELA

Pero para el sindicato, el taylorismo no era más que una forma de exprimir al trabajo, convirtiendo a los trabajadores en esclavos impersonales y explotados. Su cruel sistema estaba esclavizando a los hombres con demasiada dureza y velocidad. «La gestión científica es degradante... Al colocarle un cronómetro, medirle, clasificarle y escudriñarle continuamente se le trata a usted como al lomo de un buey. Se supone que usted no piensa. Cualquier clase de estima que usted haya podido poseer tiene que sacrificarla en el altar de la eficiencia» (Kanigel 1997: 534).

Naturalmente, Taylor lo veía de forma diferente. Él se veía a sí mismo como el Gran Armonizador, que logra a la vez los salarios más altos, los precios más bajos y los beneficios máximos. Él, como Adam Smith, soñó un mundo que nadaba en la opulencia. En una ocasión escribió: «Los lujos de una generación acabarán convirtiéndose en las necesidades de la siguiente y la clase trabajadora de nuestro país vivirá tan bien y disfrutará de los mismos lujos, las mismas oportunidades de ocio, para la cultura y la educación que ahora sólo posee el hombre de negocios de tipo medio» (Kanigel 1997: 506-07). Su revolución produciría miles de años de paz industrial.

¿Hubiera Veblen apoyado la misma forma de ingeniería científica del taylorismo? Yo lo dudo.

VEBLEN *VERSUS* MARX: VERSIONES DISTINTAS DE LA LUCHA DE CLASES

Veblen contemplaba una especie de conflicto de clases distinto al de Marx. En lugar de dividir el mundo en capitalistas y proletarios, los que tienen y los que no tienen, Veblen subrayaba la alianza de ingenieros y técnicos frente a hombres de negocios, abogados, clérigos, militares y señores del ocio. Él veía un conflicto entre la industria como técnica y los negocios, entre los trabajadores de cuello blanco y los trabajadores manuales, y entre la clase trabajadora y la ociosa.

El capítulo más famoso de su *Teoría de la Clase Ociosa* es el cuarto, sobre «el gasto visible» de las clases adineradas, que describe cínicamente con un gran detalle. «Los modales y las formas de vida que revelan una crianza y educación exquisitas y elevadas son componentes de conformidad con el gasto y la ociosidad visibles» (1994 [1899]: 75). Veblen condenaba la riqueza porque implicaba o llevaba aparejada una conducta ostentosa y un despilfarro de gastos que se detraían del proceso industrial. El rico alcanza la fama por medio del «gasto en cosas que son superfluas» (pp. 96-100; 334). Es más, «la clase ociosa es más favorable a la actitud guerrera que las industriales» (p. 271). (Pregunta: ¿Pero quiénes montan en cólera en las trifulcas de taberna?)

VEBLEN RECHAZA LA VISIÓN DE ADAM SMITH

Al resaltar los excesos de la clase «vulgar», Veblen expresaba su severa hostilidad a la cultura de los negocios, a la que caracterizaba como «fútil, derrochadora y feroz» (1994: 351). Como escribió Robert Lekachman en la introducción, Veblen descartaba la sociedad comercial como «una barrera que impedía decisivamente la evolución hacia el disfrute pleno del instinto de moldear nuestra propia vida» (p. X). Es claro que Veblen es tristemente la antítesis de todo lo que expresó Adam Smith acerca de la benevolencia de la sociedad comercial. Donde Adam Smith veía orden, armonía, benevolencia e interés propio racional, Veblen veía caos, lucha, codicia. «Veblen era capaz de contradecir todas y cada una de las premisas sobre las que descansa y se apoya el capitalismo de libre mercado» (Diggins 1999: 13).

Veblen ignoraba los beneficios que genera la creación de riqueza —la expansión del capital, la inversión en tecnología nueva, la consolidación de una mejor educación y la generosidad filantrópica de la comunidad de los negocios—. En su lugar, Veblen los juntaba a todos bajo el desdeñoso señuelo de la «clase ociosa». Veblen no veía absolutamente mejora alguna en el nivel de vida de los humanos a

lo largo de su vida (Dorfman 1934: 414). Él citaba y aprobaba la idea, expresada por vez primera en los *Principios de Economía Política* de John Stuart Mill, según la cual «hasta ahora cabe cuestionar que las invenciones realizadas hayan aliviado la fatiga diaria de los seres humanos» (Mill 1891 [1848]: 516). Esta misma idea la encontramos en *El Capital* de Karl Marx (1976 [1860]: 492).

Podemos disculpar a Mill y a Marx por hacer estas desafortunadas aseveraciones en el siglo XIX, pero en el caso de Veblen esto demuestra la más completa ignorancia de las estadísticas sobre el consumo existentes ya en su tiempo. En 1918, cuando Veblen se manifestaba de aquella forma, millones de consumidores estadounidenses comenzaban a disfrutar de frigoríficos, electricidad, teléfono, agua corriente, cuartos de baño interiores y automóviles. Naturalmente, Veblen dejó este mundo en un estado de depresión. Su lúgubre visión del capitalismo tuvo lugar durante los «boyantes» años veinte del siglo pasado, cuando sus compatriotas estaban logrando enormes avances en sus patrones de consumo.

EN DEFENSA DEL RICO

El estrepitoso fallo de Veblen es que no supo ver más allá de las frivolidades de la clase ociosa. Todavía más importante, la existencia de una clase con una riqueza creciente proporciona numerosos beneficios a toda la comunidad:

1. Los ricos son los primeros en financiar la expansión de las nuevas formas de bienes de consumo. Son los únicos que pueden pagar los automóviles, los televisores, los ordenadores personales y los teléfonos móviles cuando se introducen en el mercado a precios elevados los primeros prototipos. Los beneficios de la riqueza son utilizados para aumentar la escala de las operaciones y reducir los precios al objeto de que sean cada vez más los que puedan disfrutar de ellos. Como dijo Andrew Carnegie: «El capitalismo acaba convirtiendo los lujos en necesidades».
2. Los ricos son la fuente principal que alimenta la inversión en capital, con objeto de desarrollar nuevas tecnologías, mejorar los procesos de producción y crear puestos de trabajo. Sin riqueza habría poco o ningún excedente para expansionar la economía.
3. Las personas con elevadas rentas utilizan una buena parte de sus excedentes en financiar la educación superior, las bibliotecas, los museos y muchas instituciones benéficas.

4. Hoy día la riqueza paga la mayoría de los impuestos federales sobre las rentas. Por ejemplo, en los Estados Unidos el uno por ciento de los más ricos pagan el treinta y cuatro por ciento del impuesto federal sobre la renta personal.

UN BURGUÉS ACTUAL A LO VEBLEN.– JOHN KENNETH GALBRAITH

> Veblen fue un genio, el más profundo, original y sin inhibiciones. Realmente el más grande de los pensadores sociales de su tiempo.
>
> J.K. GALBRAITH (Diggins 1999: 217)

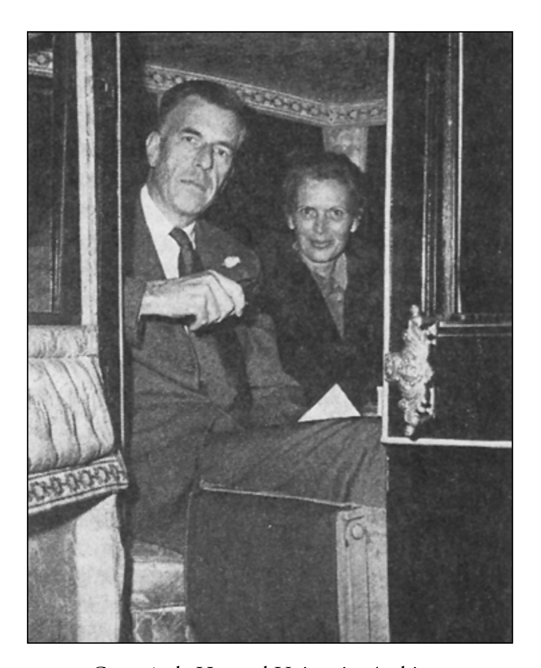
El más parecido a Veblen de nuestros días es John Kenneth Galbraith. Los dos proceden de familias de inmigrantes que se abrieron paso en la vida con duro esfuerzo. Los dos escribieron con elocuencia acerca del despilfarro bendecido de la opulencia. Veblen en su libro *La Teoría de la Clase Ociosa* y Galbraith en su conocida obra *La Sociedad Opulenta* (1958). Los dos cuestionaron el principio de «soberanía del consumidor», que es el fundamento del sistema de economía de mercado. Los dos estuvieron a favor de la dirección tecnocrática de los países, Veblen con su «soviet de técnicos» y Galbraith con su «tecnoestructura» del «nuevo estado industrial». Y los dos acuñaron inteligentes frases para describir la sociedad capitalista, Veblen con su «consumo de ostentación» y Galbraith con su «sabiduría convencional» y su «poder compensatorio».

Pero las comparaciones terminan aquí. Galbraith es un antiguo embajador en la India bajo el mandato del presidente John F. Kennedy y un escritor mucho mejor. Es extremadamente alto, más de dos metros, lo que le convierte en el economista más alto del mundo. Nacido en 1908 en Ontario (Canadá), hijo de inmigrantes escoceses, se doctoró en Economía Agrícola en la Universidad de California, Berkeley, en 1934. Sus años de universidad, durante la Gran Depresión, los pasó leyendo a Veblen y Marx. Marchó a Cambridge, en Inglaterra, donde se encontró con la *Teoría General* de Keynes que aceptó de inmediato. Durante la Segunda Guerra Mundial trabajó como subdirector de la Oficina de Administración de Precios (1941), lo que le llevó más adelante a defender el control de precios como forma de combatir la inflación. Al término de la guerra inició una larga carrera en la Universidad de Harvard, interrumpida solamente por su misión diplomática en la India entre 1961 y 1963. En 1972 ocupó la presidencia de la AEA. A lo largo de su carrera intervino de manera activa en la política como miembro durante toda su vida del Partido Demócrata.[2]

(continúa)

2. Para una biografía amplia y amistosa, véase Parker (2006).

FOTOGRAFÍA 10.3
John Kenneth Galbraith y su esposa en la India. «Uno de los escritores más dotados... el crítico de la sociedad más citado»



Cortesía de Harvard University Archives.

Galbraith ha sido un escritor prolífico y muchas de sus obras se imprimen todavía. Uno de sus libros que más aparecen en las listas de publicaciones es el que dedicó al hundimiento de la Bolsa de Nueva York en 1929 (*The Great Crash 1929*), donde atribuye el desplome y la crisis financiera que vino a continuación esencialmente a la desigual distribución de la renta y a la estructura corporativa y del sistema bancario. Desafortunadamente, no atribuye la crisis a su causa principal, la mala política monetaria de la Reserva Federal, el banco central de los Estados Unidos (Galbraith 1955: 173-93).

A Galbraith se le conoce sobre todo por su trilogía sobre la economía de los Estados Unidos: *El Capitalismo Americano* (1952), *La Sociedad Opulenta* (1958) y *El Nuevo Estado Industrial* (1967). Todos subrayan la necesidad de ampliar y fortalecer el Estado. En su obra

(continúa)

El Capitalismo Americano el argumento para ampliar el intervencionismo del Estado se basa en la necesidad de un «poder» que compense el enorme poder que acumulan las organizaciones de los empresarios y las de los trabajadores.[3]

La sociedad opulenta y el problema del «desequilibrio social»

Su libro más famoso es *La Sociedad Opulenta* (1958), que se convirtió en un éxito de ventas y todavía sigue editándose. Como *La Teoría de la Clase Ociosa* de Veblen, es un comentario sobre la riqueza y la desigualdad en los Estados Unidos. Con gran ardor y una prosa poética, Galbraith describe con exactitud la disparidad entre los sectores público y privado de la economía. Su tesis es que «los servicios públicos no han conseguido avanzar en línea o al mismo ritmo que lo hacía el consumo privado» (1958: 257). Mientras el sector privado produce automóviles, prendas de vestir y barcos de recreo en abundancia, el sector público sale perjudicado por la calidad de la educación que proporciona, las carreteras que construye o la limpieza del aire que nos garantiza. La solución de Galbraith a este notorio «desequilibrio social» parece evidente. Se trata de transferir recursos (a través de los impuestos) desde el opulento sector privado al escuálido sector público. Los críticos de Galbraith se han formulado una pregunta más decisiva y básica: ¿por qué el sector público está siempre infrafinanciado y su eficiencia se encuentra por debajo cuando comparamos ambas cosas con la financiación a disposición del sector privado y con su eficiencia? Esta cuestión es todavía más intrigante cuando se cae en la cuenta de que el sector público ha estado creciendo durante todo el siglo XX a un ritmo superior al de la empresa privada. La causa del exceso público radica en un defecto fundamental de todos los programas de actuación pública, la ausencia de los incentivos que procuran la competencia y el mercado. La solución entonces no es la de transferir recursos del sector privado al sector público, sino la de aplicar criterios y principios del sector privado al sector público de la economía. Cosas tales como la privatización de determinados programas gubernamentales o hacer que los usuarios de determinados servicios públicos paguen tasas y derechos apropiados.

Desafortunadamente, la privatización y las demás soluciones basadas en la aplicación de principios que rigen en los mercados están fuera de la agenda de Galbraith, que se mantiene en sus trece en la edición conmemorativa del cuadragésimo aniversario de su primera publicación.

(continúa)

3. Con el descenso gradual del poder de los sindicatos y el papel siempre en ascenso del empresariado en todo el mundo, me pregunto si su tesis no nos estará sugiriendo ahora una disminución del papel del gobierno en lugar de un incremento.

Galbraith modifica sus ideas sobre la desigualdad

Galbraith, Veblen y demás institucionalistas siempre han estado preocupados por el tema de la desigualdad de la distribución de la renta. Al respecto Galbraith hace una interesante confesión en su obra *La Sociedad Opulenta:*

> Durante siglos todos aquellos que han sido bendecidos con la riqueza han desarrollado muchas justificaciones notablemente ingeniosas y persuasivas de su buena fortuna. El instinto de todo izquierdista es considerar todas estas explicaciones con reservas. Sin embargo, los hechos no podemos dejarlos a un lado. *Es el aumento de la producción en los últimos años lo que nos ha proporcionado el mayor de los incrementos en el bienestar material del humano medio, no la redistribución de la renta.* Y, aunque sea con reservas, el liberal de izquierdas tiene que aceptar el dato (1958: 96-97; las cursivas son nuestras).

El nuevo Estado industrial

El último volumen de la trilogía de Galbraith, *El Nuevo Estado Industrial* (1967) es el que ha suscitado más controversia, y muchos críticos consideran que este libro fue el que propició su caída como economista con crédito. Él hacía dos hipótesis básicas:

1. Las grandes empresas son cada vez mayores y están más concentradas. Muchos mercados importantes están eliminados por unas pocas empresas gigantescas.
2. Las principales empresas están siendo dominadas por ingenieros y gestores muy experimentados que configuran una «tecnoestructura» que, sin ninguna clase de miramientos para con los accionistas, sólo buscan reforzar su poder, no el beneficio de la empresa.
3. La «tecnoestructura» de las grandes empresas busca la reducción de los riesgos controlando los mercados por medio de la planificación; los precios y la producción ya no vienen determinados por la oferta y la demanda como pretende la «sabiduría convencional» entre los economistas.

El trabajo empírico reciente ha combatido estas tres hipótesis de Galbraith. No hay pruebas de que la industria esté cada vez más concentrada. De hecho, la «globalización» de la economía ha incrementado el número de competidores en las principales industrias, como es el caso de los automóviles. Las empresas no son inmunes a las fuerzas de la competencia o a la insatisfacción de sus accionistas. Desde que se publicó el libro de Galbraith en 1967, las exigencias de los accionistas para mejorar la eficiencia de las empresas y su

(continúa)

ejecutoria en el mercado es lo que ha impulsado las principales reestructuraciones de las grandes empresas, incluidas las que reducen su dimensión y las ofertas públicas de compra apalancadas. Por último, las grandes empresas tampoco controlan a sus clientes por medio de la publicidad (lo que Galbraith llama el «efecto dependencia»). Como señalan William Breit y Roger L. Ransom: «Si las grandes empresas pudieran controlar la demanda no necesitarían incurrir en los enormes costes del desarrollo de nuevos productos, sólo necesitarían convencer a sus clientes para que siguieran adquiriendo los modelos existentes» (1971: 184).

MAX WEBER: UNA DEFENSA VALIENTE DEL CAPITALISMO RACIONAL

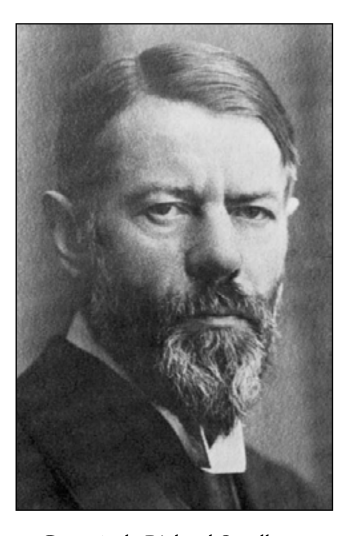
Por fortuna, Thorstein Veblen no fue el único sociólogo en ocuparse del tema del capitalismo en aquellos años. Su principal antagonista venía del otro lado del atlántico, el alemán Max Weber (1864-1920), autor de un libro famoso, *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo* (1930 [1904-1905]). Las ideas de Weber sobre el capitalismo se encontraban más próximas a las de Adam Smith que las de Veblen. Como dijo John Patrick Diggins: «No pudo haber dos sociólogos más distintos intelectual y temperamentalmente que Thorstein Veblen y Max Weber» (1999: 111).

Los dos estaban obsesionados con el significado de la sociedad industrial contemporánea, los temas del poder, la gestión y el excedente de riqueza. Los dos publicaron sendos libros de éxito en la misma época y ambos eran críticos de la interpretación marxista de la historia.

No obstante, Weber llegó a conclusiones muy distintas de las de Veblen o Marx. Weber rechazaba la interpretación del capitalismo moderno que hacía Veblen como una especie de forma bárbara o salvaje en el marco general de la evolución social, así como la teoría de la explotación del trabajador y el excedente de valor de Marx. En su lugar, el desarrollo de la edad moderna (la era heroica del capitalismo) era el producto de la tenaz disciplina moral y la triste devoción por el trabajo y el esfuerzo duro que conducía a la inversión a largo plazo de los capitales y su gestión profesionalizada. ¿De dónde procedía esa poderosa fuerza que impulsaba el desarrollo económico de Occidente? A diferencia de Veblen y de Marx, Weber consideraba que el origen de aquella fuerza impulsora era la religión y de una manera más concreta de la Reforma Protestante y sus doctrinas sobre la virtud de ahorrar, el deber moral de trabajar y su concepto de «vocación».

LA RELIGIÓN JUEGA UN PAPEL ESENCIAL EN LA VIDA DE WEBER

FOTOGRAFÍA 10.4
Max Weber (1864-1920). «Cualquiera que hubiera experimentado la impresión que producía al entrar en contacto con él nunca vería el mundo de la misma forma»



Cortesía de Richard Swedberg.

Aunque Weber era economista de profesión, tuvo un interés permanente por la religión. Había nacido en 1864 en la ciudad de Erfurt, en Alemania. Su madre, que provenía de una familia rica de hugonotes, era muy religiosa, en contraste con su padre que no lo era, un magistrado que más adelante llegó a ser diputado en el Parlamento Alemán (Reichstag), lo que le obligó al traslado de su familia a Berlín, en 1862. Max estaba resentido por la forma autoritaria con la que su padre trataba desde siempre a su puritana madre, que detestaba la frivolidad y se dedicaba al cumplimiento de sus deberes religiosos y de ayuda a los necesitados.

Max era un muchacho precoz que en secreto leía las obras completas de Goethe en cuarenta volúmenes, mientras estaba en la escuela. Cuando preparó su confirmación se le enseñó el hebreo para que pudiera leer el Antiguo Testamento en su versión original. Le gustaba regalar a sus padres ensayos históricos y a los quince años les dedicó un ensayo titulado «Observaciones sobre la Historia, Desarrollo y Naturaleza Étnica de las Naciones Indo-Europeas».

En 1882, Weber asistió a diversas universidades de Alemania y estudió Derecho bajo la dirección de Karl Knies, uno de los fundadores de la Escuela Histórica de Economía Alemana (véase cap. 7). Sólo cursó un año de Economía y Hacienda Pública en la Universidad de Friburgo. Demostró tal disposición para estudiar con rapidez los temas y escribir sobre los mismos de una forma asequible a todos, que consiguió una excelente reputación escribiendo un sencillo folleto sobre el funcionamiento de la Bolsa, destinado a los trabajadores. Sus dotes pedagógicas fueron tan bien recibidas que en 1896 se le designó para sustituir a su antiguo profesor, Karl Knies, en la Universidad de Heidelberg.

WEBER PADECE UNA ENFERMEDAD NERVIOSA DURANTE SEIS AÑOS

Hacia 1897, Weber era la imagen viva del éxito, tenía poco más de treinta años, ostentaba una muy respetada posición en la Universidad y había publicado varios trabajos importantes. Se había casado con su prima Marianne Schnitger, cuatro años más joven que él.

Pero Max estaba exhausto por un exceso de trabajo. Por aquel entonces mantenía una terrible disputa con su exigente padre, que vivía con ellos. En junio de 1897, Weber desafió por primera vez a su padre y le ordenó que abandonara su casa. Nunca volvió a verlo en vida, pues su anciano padre murió siete semanas después y, sintiéndose culpable por lo sucedido, Max entró en una depresión por melancolía que le duró seis años. Incapaz de enseñar, de dar conferencias en público y de ejecutar el trabajo escolar diario, apenas podía conversar, concentrarse o leer. Experimentó un sentimiento crónico de pesar por lo que había pasado, insomnio, dolores nerviosos y la visita periódica de «espíritus demoniacos». Para aliviar su enfermedad, tomaba morfina y una variedad de pastillas, y hacía excursiones fuera de la ciudad donde residía. En vano buscó una solución. Al contemplarle tumbado en el sofá, semiinconsciente, mirando por la ventana durante horas, su esposa Marianne se refería a él como «el águila de las alas quebradas». Estuvo tan atormentado por la enfermedad que fue incapaz de cumplir con sus responsabilidades de enseñanza durante otros quince años, hasta 1918.

UN VIAJE A ESTADOS UNIDOS REVIVIÓ A WEBER

En 1903, Weber y su esposa viajaron a Estados Unidos. Este viaje marcó una especie de punto de inflexión para Weber. Viajó por el país e incluso dio alguna conferencia. Recuperado el ánimo con la visita, Weber volvió a Alemania con nuevas fuerzas y dispuesto a escribir la que sería su obra más famosa, *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo.* Publicada originalmente bajo la forma de dos ensayos en 1904 y 1905, el libro fue revisado en 1920 y traducido al inglés en 1930. Esta obra, junto con otros proyectos inacabados en los campos de las religiones y el análisis económico, fueron los que catapultaron a Weber a los primeros puestos entre los fundadores de la Sociología.

EL CARISMÁTICO MAX WEBER

Salvo durante el largo periodo de su enfermedad, Weber causaba en todos los que le conocían una honda impresión. Con su poderosa apariencia externa, era un profesor serio, apasionado y de firmes creencias. Los estudiantes recordaban la dignidad y el carácter majestuoso de su porte externo, y uno de sus colegas dijo «que cualquiera que hubiera experimentado la impresión que producía al entrar en contacto con él nunca vería ya el mundo de la misma forma» (Wrong 1970: 9). Sin embargo, Weber era un egotista. No tenía interés alguno por escribir un libro de éxito o por sacar provecho del circuito de sus lectores. En una sociedad como la alemana, que ensalzaba la figura del héroe, la etiqueta y las distinciones, él jamás aceptó un cargo honorífico.

¿UNA VIDA SECRETA?

Weber trabajaba con intensidad, pero nunca dejó a un lado los placeres de este mundo. Aunque mostró siempre un vivo interés por la religión, rara vez asistió a la iglesia con regularidad. Tenía una animada vida social y en ocasiones pasaba noches enteras bebiendo con sus amigos que terminaban al amanecer dándose un baño en el río de la localidad. En ocasiones su afán de vivir le trajo dificultades, incluyendo dos relaciones extramatrimoniales de larga duración. Una de ellas, Else Jaffé, su primera alumna femenina en la Universidad de Heidelberg, y la otra Mina Tobler, una pianista suiza. Antes de la Primera Guerra Mundial llegó a estar implicado en las actividades de un grupo libertario llamado Ascona, que defendía el amor libre, y después de la guerra pasó mucho tiempo con Else y Marianne, su esposa, en lo que se podría describir como una práctica informal de la poligamia. Las dos, Else y Marianne, estuvieron en su lecho de muerte y siguieron siendo amigas durante toda su vida (Diggins 1996: 43-44, 163-64).

Weber era un liberal nacionalista y profundamente patriota, que apoyaba un Estado alemán fuerte. Tomó parte activa en la política de su país durante la Primera Guerra Mundial. Tenía ya cincuenta años y sin embargo intentó alistarse en el ejército, y al no poder hacerlo trabajó como voluntario en un hospital alemán. Después de la guerra formó parte de la delegación alemana que negoció la paz en Versalles. En 1918 aceptó un puesto en la Universidad de Viena como profesor de Economía y allí trabó amistad con Ludwig von Mises. Pero su

corazón era alemán y un año después le nombraron profesor de la Universidad de Munich. Fue tan popular en Viena y Múnich que las salas de sus conferencias estaban siempre abarrotadas. Enseñando y escribiendo a plena capacidad contrajo una neumonía y murió a principios del verano de 1920. Había vivido sólo 56 años.

WEBER Y SCHUMPETER SE PELEAN EN UN CAFÉ DE VIENA

¡Esto es intolerable!.

(MAX WEBER)

Max Weber y Joseph Schumpeter tenían personalidades opuestas. Weber era un dogmático inquieto, un hugonote de convicciones profundas que le guiaban en todo momento y que no tomaba nada a la ligera. Schumpeter, el dotado *wunderkind* de la teoría económica vienesa, era alegre, razonable con los defectos y un auténtico virtuoso en cualquier juego político en el que estuviera implicado (véase el capítulo 16).

Weber estaba enseñando en la Universidad de Viena en 1918. Casi al final conoció a Schumpeter en el café Landmann, al otro lado de la universidad. Felix Somary, un estudiante universitario entonces, que más adelante se convirtió en un destacado banquero suizo, contó el incidente. Estaban hablando de la Revolución Rusa que había tenido lugar el año anterior. Schumpeter expresó su satisfacción de que el socialismo hubiera dejado de ser lo que hasta entonces era, una teoría, que ahora podría ser verificada en el mundo real. Weber respondió con vehemencia que el comunismo en Rusia era un crimen y que conduciría a una miseria como nunca y a una catástrofe terrible.

«Esto puede ser así», dijo Schumpeter, «pero sería un buen laboratorio en el que verificar nuestras teorías». A lo que Weber respondió: «Un laboratorio lleno de cuerpos humanos». Entonces Schumpeter espetó: «Cualquier clase de anatomía es lo mismo». La discusión se convirtió en un rabioso debate. Weber cada vez se expresaba con mayor vehemencia y alzaba el tono de su voz mientras Schumpeter se mostraba más sarcástico y bajaba el tono de la suya. Todos los que estaban alrededor dejaron de leer sus periódicos, y de jugar a las cartas los que así lo estaban haciendo, para escuchar ansiosamente el intercambio de insultos que se estaba produciendo. Al final, Weber se levantó de un salto y salió de estampida hacia la Ringstrasse gritando: «¡Esto es intolerable!». Un amigo corría con el sombrero de Weber tratando de alcanzarlo y calmarle. Schumpeter permaneció detrás, solamente sonrió y dijo: «Cómo puede alguien seguir de este modo en un café» (Somary 1986: 120-121).

EL GRAN LOGRO DE WEBER

El libro *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo* de Weber es un trabajo profundo que ofrece una contribución única al análisis económico de las instituciones. Como señalábamos antes, los intelectuales de los siglos XIX y XX rechazaban la religión formal. El filósofo alemán Friedrich Nietzsche contemplaba la fe como una especie de soporte de un mundo que estaba prácticamente desmantelado. Freud consideraba la religión como un engaño y un desorden mental irracional, una neurosis. El materialista Marx argumentaba que las fuerzas económicas eran las que configuraban la religión, pero Weber sostenía lo contrario. Él encomiaba el cristianismo como «entramado de la hermandad universal» (Diggins 1996: 95). Rechazaba a Marx y sostenía que el capitalismo tenía sus orígenes en los ideales religiosos y no en el materialismo histórico. En particular, la Reforma Protestante transformó la civilización occidental y dio lugar a la aparición del capitalismo moderno como «la fuerza más decisiva de nuestra vida moderna» (Weber 1930: 17).

Según Weber, no fue la avaricia desbocada y la búsqueda sin trabas del beneficio lo que dio lugar a la era del capitalismo. Esa clase de impulsos existieron en todas las sociedades del pasado. Decir que la «codicia» es la fuerza motriz del capitalismo es una «idea ingenua que se debería enseñar en el jardín de infancia de la historia cultural». Evocando a Montesquieu y Adam Smith, Weber exclamaba: «El ansia sin límites de beneficio no es en lo más mínimo algo idéntico al capitalismo, y todavía menos su espíritu. El capitalismo *puede* incluso ser identificado con la limitación o al menos la moderación racional de este impulso irracional» (Weber 1930: 17).

Así pues, ¿qué es lo que ocasionó el desarrollo moderno del capitalismo en Occidente? La tesis básica de Weber es que la religión había calado fuerte en la mente de las personas durante siglos, y esto fue lo que mantuvo al capitalismo hasta la Reforma Protestante en el siglo XVII. Hasta entonces, el ganar dinero se tuvo como algo despreciable por casi todas las religiones, incluso el cristianismo. El catolicismo medieval, bajo la influencia de San Pablo, San Agustín y Santo Tomás de Aquino, insistió en el orden monástico y en los votos de pobreza. Su lema era: «Dejad esa impía carrera en pos de la ganancia» (Weber 1930: 83).

Todo esto cambió, según Weber, con la doctrina luterana de la «predestinación», la doctrina calvinista y puritana del trabajo para dar gloria a Dios («tú debes trabajar para ser valioso a Dios, no para la carne y el pecado») y la admonición metodista contra la ociosidad. Sólo entre los protestantes podría el cristiano devoto

escuchar el sermón de John Wesley sobre la riqueza: «Goza todo lo que puedas, ahorra todo lo que puedas, da todo lo que puedas» (Weber 1930: 175-76).

Weber tuvo que superar esa idea protestante de una especie humana condenada en apariencia a una vida triste y con un destino determinado de antemano fatalmente. Después de todo, ¿acaso no predicaba la ascética calvinista que sólo Dios conoce quiénes eran los elegidos? Pero Weber descubrió que el calvinismo, a pesar de su insistencia en que la fe es antes que las obras, de hecho impulsaba en todo el mundo la ganancia como el medio para librarse de los sufrimientos terrenales.

¿Adónde concluía la teología protestante? La llamada o vocación al mundo de los negocios («Dios bendice tus negocios») significa un autocontrol permanente, honestidad y trabajo duro. Andar por ahí pidiendo limosna y holgazaneando estaba prohibido: «El deseo de ser pobre, se argumentaba a menudo, es como anhelar una vida enferma» (Weber 1930, 163).

El protestantismo no sólo promovió el trabajo, también exaltó un elemento decisivo del crecimiento económico, la virtud del ahorro. Wesley predica. «Gana, ahorra y da todo lo que puedas», no decía «gasta todo lo que puedas». Como explicaba Weber, la cristiandad proclamaba la negación de uno mismo y la abstinencia, al tiempo que se manifestaba en contra del materialismo y la ostentación. Los predicadores protestantes desaprobaban «el consumo suntuario» y por lo tanto los capitalistas ahorraban, ahorraban y ahorraban. Como comentaba poco después John Maynard Keynes: «Aquí radica, de hecho, la justificación principal del sistema capitalista. Si el rico tuviera que gastar su nueva riqueza en su propio disfrute, el mundo hace tiempo que habría encontrado intolerable esta forma de comportarse. Pero, como las abejas, ellos ahorraban y acumulaban, y esto no beneficiaba a la comunidad porque sus objetivos en perspectiva eran mezquinos» (Keynes 1920: 19). A las clases trabajadoras también se las ordenaba ahorrar. «El deber de ahorrar se convirtió en la quintaesencia de la virtud y el crecimiento del pastel en el objeto de la auténtica religión... Las personas serían exhortadas no tanto a abstenerse como a posponer y cultivar el placer de la seguridad y el sentido de la anticipación» (p. 20).

WEBER PONE COMO EJEMPLO DE SUS TESIS LA AMÉRICA DE FRANKLIN

El viaje crucial de Weber a los Estados Unidos en 1903 puede haber suscitado en su mente una fértil idea. Weber consideraba este país como el ejemplo vivo de la «ética protestante», y de modo muy especial la vida y la obra de Benjamin

Franklin.[4] Weber veía en los padres fundadores de los Estados Unidos el compendio de la ética protestante y consideraba que Franklin, el fundador cuáquero de Pensilvania, estaba imbuido del «espíritu capitalista» y ponía como ejemplo de la filosofía ética de Franklin la doctrina de la vocación «que su rígido padre calvinista le había inculcado una y otra vez en su juventud» (Weber 1930: 53). Su libro cita una tras otra expresiones de Franklin, como «recuerda, el tiempo es oro», o «el dinero llama al dinero y sus intereses y beneficios más». Según Weber, las virtudes que exaltaba Franklin, la puntualidad, el trabajo y el ahorro, reflejaban el espíritu del capitalismo moderno, es decir, «la obtención de más y más dinero, manteniendo a la vez una actitud rígida respecto al goce de los placeres de esta vida» (Weber 1930: 48-56). Weber comparaba a Franklin con Jacob Fugger, banquero-mercader del siglo XVI al que se le atribuía una falta absoluta de conciencia civil, el estar interesado solamente en hacer dinero.[5]

LAS CRÍTICAS A LAS TESIS DE MAX WEBER

Naturalmente, las tesis de Weber no eran completamente nuevas; después de todo, había sido Montesquieu quien había subrayado mucho antes que «el capital es protestante» (Dorfman 1949: 345). Inglaterra, el país protestante más importante del momento, era también el más avanzado y había llevado a cabo la inversión hasta entonces en maquinaria y demás bienes de capital, mientras que Francia, una nación católica, al promulgar el Edicto de Nantes, expulsó a un numeroso grupo de artesanos y de este modo retrasó durante siglos su desarrollo económico.[6]

Otros historiadores están en desacuerdo con Weber. La causa del auge del capitalismo en Occidente no es tan tajante y adusta. Después de todo, el capitalismo floreció mucho antes también en las ciudades medievales italianas, que eran católicas. En realidad, una de las primeras declaraciones pro-capitalistas la encontramos

---

4. Habría que resaltar también que su madre, Helene, y su tía Ida, las dos mujeres devotas, estaban muy influidas por los teólogos transcendentalistas Willian Channing y Theodore Parker.

5. N. del T.: Esta casa de banca alemana tuvo, en el siglo XVI, un protagonismo relevante en las finanzas del emperador Carlos V (rey Carlos I de España) y el pueblo manchego de Almagro conserva hoy vivo el recuerdo de los Fúcares, como se les conoció en España.

6. N. del T.: El Edicto de Nantes, del rey de Francia Enrique IV, puso fin a las guerras de religión en aquel país en 1598 y subsistió hasta el año 1685, en el que fue revocado por Luis XIV.

en la ciudad de Florencia en 1523, a saber: «En el nombre de Dios y del beneficio...» (Rothbard 1995: 142). Amberes, a mediados del siglo XVI, era un floreciente centro comercial y financiero y también era una ciudad católica. Los escolásticos españoles, fundamentalmente jesuitas y dominicos, a mediados del siglo XVI y en el siglo siguiente, defendieron el capitalismo y la libertad de los mercados.

Sus críticos resaltan también los extraños ejemplos elegidos por Weber: Benjamin Franklin y Jacob Fugger; el primero de ellos predicó y promovió las viejas virtudes del ahorro y el ascetismo en su conocido *Poor Richard's Almanac,* pero Weber ignoró completamente que Franklin, en su larga carrera como hombre de negocios, político y diplomático, convirtió su vida en una búsqueda constante de los placeres mundanos. En realidad, no se puede decir que Franklin fuera un amante apasionado del trabajo asiduo y sin duda prefería las múltiples comodidades del modo americano de vida. Y en lo que hace al ataque que dirige a Jacob Fugger se puede decir que era infundado. Fugger fue un católico practicante del sur de Alemania que trabajó duramente durante toda su vida y no quiso jubilarse, anunciando «que él seguiría haciendo dinero mientras pudiera». Si alguien representa el tipo ideal de Weber éste era el católico Jacob Fugger (Rothbard 1995: 142).

CONCLUSIONES

A pesar de estas críticas, las tesis de Weber tuvieron una enorme influencia a la hora de disipar las connotaciones culturales de signo negativo que suscitaba el capitalismo y la fe religiosa, tal y como habían sido expresadas por Veblen. Weber subrayaba los factores espirituales más que los materiales en la gestación y el desarrollo del capitalismo moderno. Mientras Veblen, en su visión antropológica, contemplaba la sociedad capitalista moderna como una muestra de explotación primitiva, bárbara y salvaje en todos los aspectos, Weber, el sociólogo, consideraba la ética capitalista y su disciplina moral como una ruptura decisiva con la primitiva conducta depravada de los humanos. Mientras Veblen nos dibujaba un capitalismo depredador y buscador de privilegios legales, Weber subrayaba la conciencia personal y las exhortaciones cristianas en contra de la ociosidad y el despilfarro.

Según John Patrick Diggins, historiador de la City University de Nueva York que ha escrito sendas biografías de Veblen y de Weber, este último se puede decir que ha terminado eclipsando completamente a Veblen (1999: 112).

UNA ECONOMÍA AL MARGEN DE JUICIOS DE VALOR

La tesis de la ética protestante no fue la única contribución de Weber a la Economía científica. En el debate sobre la metodología entre la Escuela Histórica Alemana y la Escuela Austriaca, Weber se encontraba al lado de los austriacos. Creía firmemente que si la Economía quería convertirse en una ciencia formal pura tenía que estar al margen de los juicios de valor políticos, tenía que ser una ciencia social objetiva. Él había sido testigo excepcional, en Alemania, de los esfuerzos de Gustav von Schmoller, el enemigo principal de las tesis de Carl Menger, para situar a sus favoritos en las principales cátedras de los departamentos correspondientes de distintas universidades alemanas.

A lo largo de los siglos la Economía se había visto viciada por los acontecimientos históricos y los sesgos políticos. Pero la Economía había ido elevándose gradualmente por encima de esta clase de prejuicios hasta convertirse en una disciplina científica imparcial. ¿De qué forma? En primer lugar, volviendo a examinar una y otra vez la lógica de sus premisas y, en segundo lugar, contrastando continuamente sus teorías con los datos que ofrece la realidad. Weber trataba de utilizar la evidencia histórica para apoyar sus tesis sobre la ética protestante. Sus pruebas, como hemos visto, pueden no haber sido completas y son dudosas, pero esto fue el comienzo de la verificación empírica. La mayoría de los progresos de la Ciencia Económica en el siglo XX se han debido a estudios empíricos que han ido confirmando o rechazando las nuevas teorías explicativas propuestas por los economistas. Esto obliga a la profesión a estar evaluando constantemente sus teorías e instrumentos de análisis.

LA ADVERTENCIA FINAL DE WEBER: DESCONFIAD DE LA «JAULA DE HIERRO» DE LA LIBERTAD

A pesar de sus constantes críticas al socialismo y a la planificación centralizada de su economía, Max Weber no era tan optimista como Adam Smith acerca de la economía de mercado. En último término, su visión del capitalismo moderno era trágica. Estaba preocupado ante la posibilidad de que los burócratas y la clase obrera se impusieran a los empresarios destruyendo la vitalidad del capitalismo.[7]

---

7. Schumpeter expresaría esos mismos temores una generación después (véase más adelante, capítulo 16).

Weber también previno a la sociedad moderna acerca de la «jaula de hierro» de la libertad. Reconocía que el capitalismo producía riqueza y prosperidad pero tenía también su lado oscuro, una prisión de hierro impersonal de burocracia organizada que gobernaba las empresas, privada de valores y que podía crear y destruir puestos de trabajo a su antojo. Ocasionalmente escribió también sobre la brutalidad del capitalismo de los «aventureros» (Swedberg 1998: 121, 190). La ciencia y la tecnología, que eran la fuente de la eficiencia para Veblen, no podrían llenar el vacío. Para Weber lo característico de la era moderna era una clase de infelicidad de la que no había escape (Gamble 1996: 178).

Esa «jaula de hierro» de Weber resume una serie de elementos a los que no cabe negar cierto grado de veracidad. En efecto, la moderna sociedad capitalista es criticada, a menudo, como demasiado impersonal y carente de valores comunitarios. En la economía rural tradicional, pero primitiva, la gente se conocía y trabajaba con sus vecinos. Hoy día, bajo el capitalismo impersonal, la gente vive en el anonimato sin relacionarse con sus vecinos. No obstante, a medida que la economía capitalista se extiende por el mundo proporciona nuevas oportunidades, nuevos excedentes de riqueza, y también surgen relaciones amistosas, probablemente diferentes, entre los asociados en los negocios y en las organizaciones voluntarias.

UN ELEMENTO ESENCIAL, AUSENTE EN EL MODELO NEOCLÁSICO

El nuevo enfoque neoclásico de la Economía, aunque fue objeto de remodelaciones en muchas ocasiones con objeto de mejorarlo, había dedicado escasa atención a un problema que a medida que nos aproximábamos al siglo XX era cada vez más patente. Nos referimos al papel crítico que cubre el dinero y sus procedimientos de generación en el sistema capitalista. Todavía hoy la cuestión que plantean el dinero y las finanzas es un tema al que el análisis macroeconómico del siglo XX no ha podido dar una respuesta satisfactoria, y el fracaso a la hora de dar respuesta a esta cuestión estuvo a punto de destruir el sistema de libertad natural creado por Adam Smith. Por eso vamos a dedicar el próximo capítulo al análisis de la obra de un economista que empleó una buena parte de su carrera buscando este eslabón perdido de la macroeconomía, el norteamericano Irving Fisher.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Breit, William y Roger L. Ransom (1971): *The Academic Scribblers*. Nueva York: Holt Rinehart Winston.

Diggins, John Patrick (1996): *Max Weber: Politics and the Spirit of Tragedy*. Nueva York: Basic Books.

— (1999): *Thorstein Veblen, Theorist of the Leisure Class*. Princeton: Princeton University Press.

Dorfman, Joseph (1934): *Thorstein Veblen and His America*. Clifton, NJ: Augustus M. Kelley.

— (1949): *The Economic Mind in American Civilization 1865-1918*, vol. 3. Nueva York: Viking.

Galbraith, John Kenneth (1952): *American Capitalism*. Boston: Houghton Mifflin.

— (1955): *The Great Crash, 1929*. Boston: Houghton Mifflin.

— (1958): *The Affluent Society*. Boston: Houghton Mifflin.

— (1967): *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin.

Gamble, Andrew (1996): *Hayek: The Iron Cage of Liberty*. Cambridge, UK: Polity Press.

Heilbroner, Robert L. (1992): *The Worldly Philosophers*, 6.ª ed. Nueva York: Simon & Schuster.

Jorgensen, Elizabeth y Henry Jorgensen (1999): *Thorstein Veblen: Victorian Firebrand*. Armonk, NY. M.E. Sharpe.

Kanigel, Robert (1997): *The One Best Way: Frederick Winslow Taylor and the Enigma of Efficiency*. Nueva York: Viking Penguin.

Keynes, John Maynard (1920): *Economic Consequences of the Peace*. Nueva York: Harcourt, Brace and Howe.

— (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmilllan.

Marx, Karl (1976 [1860]): *Capital,* vol. 1. Nueva York: Penguin.

Mencken, H.L. (1982): *A Mencken Chrestomathy*. Nueva York: Random House.

Mill, John Stuart (1891 [1848]): *Principles of Political Economy*. Nueva York: D. Appleton.

Parker, Richard (2006): *John Kenneth Galbraith: His Life, His Politics, His Economics.* Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.

Rothbard, Murray N. (1995): *Economic Thought Before Adam Smith*. Hants, UK: Edward Elgar [trad. esp. *Historia del pensamiento económico*. *Vol 1: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid 1999].

Somary, Felix (1986): *The Raven of Zurich: The Memoirs of Felix Somary*. Nueva York: St. Martin's Press.

Swedberg, Richard (1998): *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Taylor, Frederick W. (1947): *The Principles of Scientific Management*. Nueva York: Harper and Brothers.

Tilman, Rick (1992): *Thorstein Veblen and His Critics, 1891-1963*. Princeton: Princeton University Press.
Veblen, Thorstein (1926): *The Engineers and the Price System*. Nueva York: Viking.
— (1965 [1916]): *The Higher Learning in America*. Nueva York: Augustus M. Kelley.
— (1994 [1899]): *The Theory of the Leisure Class*. Nueva York: Penguin.
Weber, Max (1930 [1904-5]): *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Nueva York: HarperCollins.
Wrong, Dennis H. (1970): *Max Weber*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Capítulo 11

El rey Fischer intenta atrapar el eslabón perdido de la macroeconomía

Irving Fischer es el economista más importante que ha producido América.

JAMES TOBIN (1987: 369)

¡Pardiez, se suponía que sabía todas las respuestas y mira cómo se abrasó.

Comentario del *New Yorker* sobre Irving Fisher tras el hundimiento de la Bolsa en 1929

I.N. FISHER (1956: 263)

Cuando entrábamos en el siglo XX, había un último obstáculo a superar, comprender el papel crucial del dinero y el crédito en la economía. Hasta entonces, los teóricos de la economía habían desarrollado un excelente trabajo en lo que hoy llamamos teoría microeconómica que explica la forma en la que se determinan los precios de los bienes y las cantidades intercambiadas. A diario en las clases, los profesores de microeconomía exclaman: ¡Oferta y demanda, oferta y demanda! Más en concreto, los precios y la producción están basadas en las acciones de los consumidores y los productores individuales. Según la revolución marginalista, el precio viene determinado por la cantidad disponible del bien y la intensidad de su demanda por parte de los consumidores, que se funda en la utilidad marginal que para ellos tiene ese bien.

♬ Selección musical para este capítulo: Franz Schubert. Sinfonía N.º 8, *La Sinfonía Incompleta*

Los economistas habían desarrollado también una sofisticada explicación del funcionamiento del conjunto de la economía. La mayoría apoyaba el modelo clásico del liberalismo económico, que encomiaba el papel del ahorro y de la inversión en capital a la hora de maximizar la riqueza de las naciones.

La ley de los mercados de Say era aceptada casi universalmente como modelo macroeconómico clásico: el aumento del capital, la tecnología y la productividad nos llevaban con rapidez a la elevación de los niveles de vida. La ley de Say explicaba también las recesiones ocasionales que la economía podía experimentar: en ocasiones las empresas podían producir bienes que los consumidores rehusaban comprar y el resultado era una crisis financiera y una quiebra económica.

EL ESLABÓN PERDIDO ENTRE MICRO Y MACRO

Pero había una pieza ausente en la caja de herramientas del economista, el misterio del dinero. La comprensión del papel que juegan el dinero y el crédito, por así decirlo, la comprensión de la vida sanguínea de la economía era el nexo sin resolver entre la micro y la macro. A diferencia de otras mercancías, el dinero nunca se consume. Sirve de medio de cambio para adquirir otros bienes y como reserva de valor para adquirir cosas en el futuro. Los economistas de Europa y de los Estados Unidos consideraban *el dinero* como algo completamente distinto al resto de las mercancías y no pensaban que estuviera sometido a las mismas leyes que para aquéllas nos sugería el análisis marginal. El dinero y el nivel de los precios se analizaba de una forma cada vez más independiente al del resto de la economía de mercado.

EL ORIGEN DEL DINERO

¿Cuál es el origen del dinero? Gustav Schmoller y otros miembros de la Escuela Histórica Alemana de Economía consideran el dinero como algo separado del resto del análisis económico. Monedas como el marco alemán o la libra esterlina no son ni bienes ni servicios, sino meras invenciones del Estado para facilitar el intercambio, crear riqueza y financiar las obras públicas. Sin embargo, Carl Menger, la némesis de Schmoller, combatió esta tesis. «El origen del dinero», decía Menger, «es

absolutamente natural y por lo tanto sólo en casos extraordinariamente extraños pone de manifiesto la influencia legislativa. El dinero no es algo que el Estado haya inventado. No es el producto de un acto legislativo» (Menger 1976: 262). Él demostraba que de manera natural el mercado seleccionó inicialmente unas mercancías específicas, de manera muy especial el oro y la plata, que por su carácter duradero, indestructible, reconocible y bastante estable en su valor, podían utilizarse como medio de cambio.

Otros economistas señalaban que las monedas nacionales como la libra esterlina, el franco francés o el dólar de los Estados Unidos no eran otra cosa que cantidades especificadas por su peso de oro o de plata. Por ejemplo, en la Inglaterra medieval la libra esterlina «se definía legalmente como una cantidad de plata que pesaba una libra».[1] Al final cada una de las principales naciones industriales adoptaron su propio patrón de oro o plata, lo cual establecía, a su vez, las relaciones de cambio entre cada una de las monedas nacionales. Pero inicialmente las monedas sólo se diferenciaban por su peso de oro o de plata.

Había otro tema fundamental. ¿Podría un patrón oro internacional proporcionar la estabilidad necesaria para que el liberalismo floreciese? Parecía que el patrón-oro histórico no era perfecto del todo. De cuando en cuando se producía un aumento generalizado de los precios, o lo que es lo mismo, una inflación que reducía el poder adquisitivo del dinero y otras veces parecía que el dinero escaseaba y se producían depresiones de la actividad económica. ¿Cuál era la causa de estos ciclos de auge y depresión?

Muchos observadores atribuyeron los ciclos económicos al patrón-oro, un ingrediente esencial del modelo capitalista de Adam Smith. Las avalanchas de dinero de California, Australia y Sudáfrica dieron lugar a inflaciones. Estos auges inflacionistas iban seguidos de colapsos repentinos, despidos de trabajadores, quiebras de empresas y descenso de los intercambios. Los economistas llamaban a esto el «ciclo comercial o económico», algo que parecía estar ocasionado por factores que nada tenían que ver con los que explican la demanda y la oferta de cada uno de los bienes. La búsqueda de una explicación a este fenómeno fue uno de los temas candentes durante el siglo XIX y continuó siéndolo durante el XX.

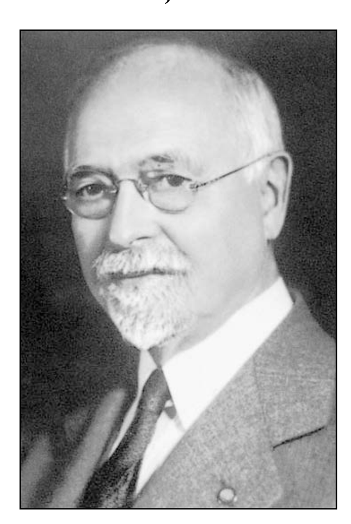
Por último, estaba la cuestión de la actividad bancaria. El sistema de generación de los depósitos bancarios con una reserva de dinero que es una fracción del

1. Para una explicación fascinante de los orígenes del dinero y las monedas nacionales, véase M.N. Rothbard, *What Has the Government Done to Our Money?* (1990).

total de los depósitos, así como la falta de una regulación de la actividad bancaria, exacerbaban los ciclos de la economía. Algunos economistas exigieron que se obligara a los bancos a mantener reservas de dinero iguales al cien por cien de los depósitos. Es más, algunos exigían que se declarase ilegal la emisión de papel-moneda. Otros insistían en la necesidad de que un banco central regulase la actividad de los bancos privados y la generación de crédito. Así pues, los temas relacionados con la banca y el crédito eran primordiales para las mentes de economistas y legisladores.

FISHER, FUNDADOR DE LA ESCUELA MONETARISTA

FOTOGRAFÍA 11.1
Irving Fisher (1867-1947). «Él escribió la más grande tesis doctoral sobre teoría económica jamás escrita»



Cortesía de Brown Brothers.

Las crisis económicas y financieras del siglo XIX plantearon serias cuestiones acerca del papel del dinero y el crédito. ¿Cuál es el patrón monetario ideal? ¿En qué consiste un sistema bancario solvente? ¿Es el sistema de libertad natural de Adam Smith intrínsecamente inestable?

Muchos economistas buscaron desvelar los misterios del dinero y el crédito pero ninguno empleó tanto tiempo en ello como Irving Fisher (1867-1947), el eminente profesor de Yale, fundador de la escuela monetarista moderna. Desde James Tobin a Milton Friedman, los principales economistas han aclamado a Fisher como el abuelo del análisis macroeconómico moderno y uno de los teóricos más importantes en este campo. Mark Blaug le califica como «uno de los más grandes y ciertamente uno de los economistas americanos más destacados de todos los tiempos» (Blaug 1986: 77). Toda su carrera profesional y personal estuvo dedicada a los temas monetarios. El dinero estaba en su vida y en su mente. Él formalizó la vieja teoría cuantitativa del dinero y sería acusado por ello de creer que analíticamente «sólo el dinero cuenta». El trabajo de Fischer, actualizado por los monetaristas de nuestro tiempo, liderados por Milton Friedman y la Escuela de Chicago, continúa vivo.

EL AMBICIOSO IRVING FISHER

Irving Fisher nació en el norte del estado de Nueva York y siempre supo que sería «un gran hombre» (Tobin 1987: 371). Hijo de un clérigo «congregacionista», Irving llevó consigo durante toda su vida el espíritu del evangelismo y el puritanismo de Nueva Inglaterra. Asistió al Yale College, *alma mater* de su padre, y se graduó con el número uno de su clase, en 1889. También fue elegido miembro de la secreta Orden de Skull y Bones.

En Yale, Fisher desarrolló una larga vida de amor por las matemáticas, y bajo la dirección de su profesor favorito, William G. Sumner, se convirtió en uno de los pioneros de la Economía Matemática en los Estados Unidos. Su tesis doctoral, «Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price», estableció las funciones de equilibrio marginalistas y de utilidad de lo que vino a denominarse la teoría económica neoclásica. Paul Samuelson dijo de este trabajo que era «la más grande tesis doctoral sobre teoría económica jamás escrita» (Allen 1993: 11). Más tarde, en 1930, Fisher se convirtió en el primer presidente de la Sociedad de Econometría.

Fisher enseñó Matemáticas en Yale y en 1893, a la edad de veintiséis años, se casó con Marie Hazard, con la que tuvo dos hijas y un hijo. La pareja gozó de una larga vida y una devota relación entre los dos. Su interés profesional lo polarizó la teoría del dinero. En 1895, Fisher presentó a la recién constituida Asociación de Economía Americana su primer artículo, titulado «The Relation of Change in the Volume of Currency to Prosperity» (La Relación entre la Tasa de Variación de la Cantidad de Dinero y la Prosperidad Económica). El interés por el análisis monetario presidiría la larga vida profesional de Fisher.

UNA ENFERMEDAD MORTAL LE HIERE REPENTINAMENTE

En 1898, a la edad de 31 años, Irving Fisher estaba iniciando una carrera prometedora, recién casado y nombrado catedrático en el Departamento de Ciencia Política de Yale, el joven profesor gozaba de una vida que le sonreía. Pero entonces se le diagnosticó una tuberculosis, una enfermedad que en aquellos tiempos era una sentencia de muerte, pocos conseguían recuperarse. Su propio padre había muerto de esa enfermedad hacía catorce años. Su médico estaba tan impresionado por el diagnóstico que no fue capaz de comunicárselo a Fisher directamente y lo hizo a través de su esposa.

FISHER SE CONVIRTIÓ ASÍ EN UN CRUZADO DE TODAS LAS CAUSAS SANITARIAS

Fisher estaba decidido a derrotar a la incurable tuberculosis. El único remedio entonces conocido, si se actuaba a tiempo, era una vida sana y al aire libre. Se alejó de Nueva York y pasó un año entero en Colorado Springs, y al final se trasladó a Santa Bárbara, en California.

En Colorado conoció a una persona que nunca olvidaría, Roger W. Babson, que tenía en común con Fisher mucho: los dos estaban enfermos de tuberculosis y ambos estaban fascinados por la teoría económica y la Bolsa. Los dos inventaron tratamientos para la tuberculosis y protagonizaron cruzadas a favor de la vida al aire libre, y también los dos escribieron con extensión sobre economía y finanzas. Sin embargo, ambos terminaron militando en bandos opuestos durante el auge bursátil de Wall Street en la década de 1920. Fisher fue el eterno optimista y Babson un pesimista permanente (véase p. 397).

UN SOCIO EXTRAÑO

Fisher era excéntrico, tenaz, honrado, correctamente vestido siempre y disciplinado en todo. Sobrevivió a una tuberculosis que cambió toda su visión de la vida. Su lucha entre la vida y la muerte le hizo promover campañas a favor de la vida al aire libre, la dieta, la nutrición, el ejercicio físico y en contra del tabaco y el alcohol. Era hombre de carácter y rara vez sonreía (véase, no obstante, p. 396). Era alto, medía casi uno ochenta, pesaba alrededor de ciento cincuenta libras y llegó a convertirse en la imagen viva del hombre sano que hacía ejercicio de manera regular con pesas y se desplazaba al trabajo en bicicleta. Siempre vestido de manera elegante, con bigote y más adelante con una cuidada y corta perilla.

Normalmente se levantaba a las siete de la mañana, corría alrededor de las casas vecinas y tomaba de desayuno fruta, tostadas y leche ácida. No fumaba y no bebía alcohol, café o té. Tampoco tomaba chocolate ni pimienta. Seguía una dieta estricta, en la que destacaban los plátanos, la manteca de cacahuete y rara vez comía carne. En ocasiones, cuando viajaba, entraba en la cocina del hotel y daba instrucciones precisas al jefe de cocina sobre los alimentos que deseaba y la forma precisa de prepararlos (Allen 1993: 147-48).

Era un activista que exaltaba las virtudes de la paz mundial, la Liga de las Naciones, el coeficiente del cien por cien de reservas de dinero respecto a los depósitos bancarios, las asociaciones contra el consumo de tabaco y a favor de la eugenesia. Creía firmemente en la pureza racial y se oponía al mestizaje. Durante toda su vida asistió con regularidad a los oficios religiosos aunque la religión no fue nunca una de sus causas.

Fisher era un ferviente admirador de su mujer, Margie, a la que trataba como su igual intelectual. Cuando viajaba no dejó pasar un día sin escribirla, telefonearla o enviarle un telegrama. Sus cartas a ella, que siempre comenzaban con la expresión «Mi queridísimo amor», estaban llenas de declaraciones de amor y de cuando en cuando una poesía.[2]

No obstante, el profesor de Yale era considerado por muchos una persona vanidosa y, en ocasiones, incluso dominante. Creía que el sitio del hombre era la calle y el de la mujer la cocina y el dormitorio, aunque más adelante apoyó la enmienda constitucional de igualdad de derechos por razones económicas. Él pensaba que la sociedad tradicional subestimaba las capacidades de las mujeres.

Las tragedias en su vida personal, así como su enfermedad, influyeron en su carrera profesional. Durante la primavera de 1918 su hija mayor se vio comprometida con un soldado a punto de embarcar con destino a Francia. Fisher la instó a que se casara antes de que su novio marchara, y como resultado de la presión ejercida enfermó repentinamente de un ataque nervioso. Pasaban los meses y ella no conseguía recuperarse. Murió de pleuresía en un hospital pocos meses antes de que Fisher pronunciara su alocución presidencial ante la A.E.A. Fisher odiaba la guerra y después de la muerte de su hija intensificó su lucha por la paz mundial y la Liga de Naciones.

---

2. Irving Fisher, en el 25.º aniversario de su compromiso matrimonial, escribió a su esposa lo que sigue: «Me gustaría poder expresarte y describir para ti el sentimiento de dulce y renovada ternura amorosa que siento. Bajo este cielo sosegado de la espléndida California viene a mí tu sutil recuerdo porque fue aquí, un invierno, cuando nos comprometimos, y sentí mi alma colmada. ¡Qué cosa más compleja es el amor! Tan simple en apariencia pero con tantos matices como un diamante, colores como el arco iris o las moradas de la casa del Padre... Eres para mí la maravilla de las maravillas. Tu alma y la mía poseen las claves de cada una y tengo un sentimiento místico que parece especialmente intenso siempre que he estado aquí y que tú has guiado y me suscita un mundo fantástico de experiencia espiritual» (Allen 1993: 152-53).

FISHER ESCRIBE UNOS TREINTA LIBROS

Fisher fue escritor prolífico. En teoría económica escribió sobre el capital y el interés, un patrón monetario nuevo, el ciclo económico, los números índices y el dólar. En cada uno de sus libros exploró el papel crítico del dinero. La teoría monetaria era su tema favorito y la estabilidad de los precios su objetivo concreto de política económica.

FISHER INVENTA EL RODOLEX Y SE HACE MILLONARIO

Irving Fisher fue también una persona inquieta que buscó las mil formas y artilugios para hacerse rico. En el colegio ideó no sé cuantos pequeños inventos, pero su gran oportunidad llegó en 1910 cuando inventó un sistema de fichas. La perforación de un legajo de fichas era siempre una tarea pesada y Fisher encontró una solución: hizo una hendidura en la base de la ficha y las unió a una tira de metal que atravesaba la hendidura. Había nacido el Rodolex que hoy utilizan millones de personas, en especial en su variedad circular. Fisher recibió su primera patente en diciembre de 1912, pero fue incapaz de encontrar una empresa que lo fabricase y lo comercializara. Entonces formó su propia compañía, la Index Visible Company, y comenzó a vender su invento en 1913. Doce años después la empresa comenzó a obtener beneficios. En 1925 fue adquirida por otra que más tarde se fusionó con la Remington Rand. Su repentino ascenso e instalación en el grupo de los millonarios le permitió comprar un gran y elegante automóvil Lincoln y contratar un conductor. El profesor universitario se había convertido en un magnate financiero que predecía el curso de la economía y el mercado bursátil.

EL ORÁCULO DE WALL STREET

En la década de 1920, Fisher, el nuevo millonario, se convirtió en el «oráculo de Wall Street». Los periódicos de Nueva York publicaban con frecuencia sus pronósticos sobre la marcha de la Bolsa y la economía. Junto con el profesor de la Universidad de Columbia Wesley C. Mitchell se convirtió en el principal defensor de la «Nueva Era», «los boyantes años veinte», uno de los alegres apóstoles de un mundo nuevo y mejor. Fisher contempló el auge de la Bolsa de Nueva York como el reflejo

de una Nueva Era de prosperidad permanente para América y pensó que el nuevo banco central recientemente constituido, la Reserva Federal, impediría cualquier depresión o crisis monetaria futura (Skousen 1993: 249-56).

¡IRVING FISHER, ASESOR DEL DUCE!

> La locura que destilan los maniáticos de la autoridad que creen escuchar voces en el aire, procede de algún mal escritor académico de años atrás.
>
> JOHN MAYNARD KEYNES (1973 [1936]: 383)

Irving Fisher era sobre todo un caballero que, como las antiguas cruzadas, no se detenía ante nada para conseguir sus objetivos políticos. Cuando oyó decir que el dictador italiano Benito Mussolini se interesaba por los temas monetarios, le escribió una carta con la esperanza de conseguir su apoyo para una conferencia monetaria internacional. El Duce respondió favorablemente y Fisher se dirigió a Europa en 1927. Después de dar una serie de conferencias en Ginebra, él y un amigo marcharon por tren hacia Roma.

Después de esperar unas horas fue presentado al Duce, y Fisher exclamó: «Es usted uno de los pocos grandes hombres del mundo interesado por el tema de la inflación y la deflación, la inestabilidad del dinero y su estabilización». Entonces le entregó un ejemplar de *La Ilusión del Dinero* (1928) y una carta que esperaba que el Duce firmara, apoyando una conferencia monetaria internacional. Mussolini eludió la firma, preguntando, a su vez, a Fisher su opinión sobre la situación económica italiana. Fisher le contestó que sería un error recurrir a una deflación monetaria para retornar al patrón-oro, le expresó su confianza en el futuro de la economía y se marchó.

Mussolini nunca firmó aquella carta y no hubo una respuesta oficial del presidente hasta 1931, cuando Mussolini informó a Fisher que había leído el ejemplar que le había entregado y que estaba profundamente interesado. Entonces Fisher le escribió contestando pero nunca volvió a escuchar respuesta alguna de Mussolini. Aparentemente, el dictador italiano tenía cosas más apremiantes en su cabeza durante los años treinta (Allen 1993: 196-197, 238).

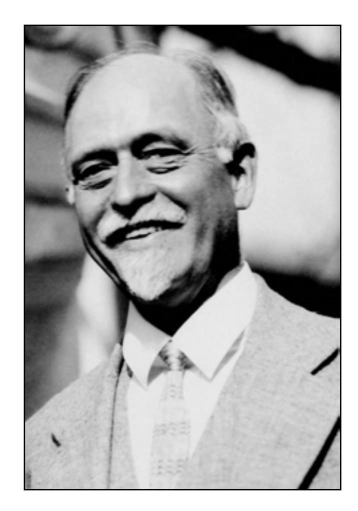
FOTOGRAFÍA 11.2
Benito Mussolini.
Dio largas a Irving Fisher y sus propuestas monetarias



Cortesía de Hulton-Getty-Archives.

Además de su participación en la Remington Rand, adquirió un buen número de acciones en pequeñas empresas en crecimiento con la esperanza de multiplicar su patrimonio. Incluso compró acciones a crédito y su patrimonio en acciones cotizadas llegó a estimarse en diez millones de dólares cuando las acciones alcanzaron su máximo.

Fotografía 11.3
Un rico y feliz Irving Fisher en 1927. Antes del hundimiento de la bolsa



Cortesía de Culver Pictures.

FISHER EL ALCISTA *VERSUS* BABSON EL BAJISTA

En el otoño de 1929, Fisher polemizó públicamente con su viejo amigo Roger Babson sobre la marcha del mercado de valores. Babson era un notable catastrofista que ya había advertido en 1926 que Wall Street estaba incubando una burbuja especulativa que acabaría colapsando el mercado. Cuando el eterno bajista Babson alertó de nuevo, en septiembre de 1929, de que el derrumbamiento era «inminente», el eterno alcista Fisher declaró a los periódicos de Nueva York que «puede haber un retroceso de los precios de las acciones, pero nunca un derrumbamiento». Durante casi dos meses, Fisher pareció aventajar a Babson, y aunque los precios estuvieron oscilando no se produjo el colapso. El 16 de octubre de 1929, algo menos de dos semanas antes de que el mercado se viniese abajo, Fisher declaró lo que pronto se convertiría en su inmortal predicción: «Los precios de las acciones parecen haber quedado instalados de forma permanente en un nivel elevado» (Skousen 1993: 252-53).

El índice Dow Jones de acciones industriales alcanzó su nivel más alto de 381 el 3 de septiembre de 1929; pasarían décadas antes de que volviera a alcanzar ese nivel. A finales de aquel año había descendido a 200, perdiendo casi la mitad de su valor. El derrumbamiento de octubre de 1929 había sido sólo el comienzo de un largo y tortuoso descenso en los valores de las acciones.

Pero Fisher no se acobardó. A mediados de diciembre de 1929 había escrito un libro, *The Stock Market Crash and After* (El colapso de la Bolsa y después), un intrépido e impenitente intento de restablecer el optimismo de la nación. Con notoria terquedad razonaba como sigue: «Yo había formulado mi opinión en septiembre,

ROGER BABSON, EL AGUAFIESTAS DE WALL STREET

> Tal vez, la lección más importante que he aprendido es que las pasiones, no las estadísticas, el conocimiento o cualquier otra cosa, son las que gobiernan el mundo.
>
> ROGER W. BABSON

Roger W. Babson (1875-1967), «gurú» de las finanzas y economista profesional, tuvo una vida similar a la de Fisher, al igual que él procedía de Nueva Inglaterra y estaba fascinado por la estadística, la Bolsa, los temas sanitarios y las causas nobles. Los dos eran inventores, defensores de la prohibición de las bebidas alcohólicas y entusiastas de la vida sana.

Como Fisher, Babson estuvo profundamente afectado por su enfermedad, la tuberculosis. Además de las causas religiosas, Babson se convirtió en un creyente en la vida al aire libre y el sol brillante. Mantenía abiertas las ventanas de su oficina durante todo el año (véase fotografía adjunta) incluso en invierno y llegó a idear unos guantes especiales para que su secretaria pudiera seguir escribiendo a máquina a temperaturas heladoras. Después de la Primera Guerra Mundial él y su esposa compraron una casa en Florida, cerca de Lake Wales, donde pasaban el invierno. La comunidad se llama ahora Babson Park y allí existe el Webber College, una escuela de negocios para mujeres. Él había fundado antes el Babson College, una escuela de negocios en Massachusetts.

LOCO POR NEWTON

Graduado en el MIT, Babson estaba fascinado por la tercera ley de Newton: «Para cada acción hay una reacción igual y en sentido contrario». Estaba tan subyugado por Newton que en la Biblioteca del Instituto Babson, en Babson Park, construyó una sala como la de Newton en Londres, con las mismas paredes, puertas y contraventanas. Como Adam Smith, Babson intentaba aplicar las leyes de Newton a la economía y a las finanzas. Sus «gráficos Babson» mostraban la oscilación de la producción, los precios de las mercancías y los índices de la Bolsa arriba y abajo de la línea de tendencia Babson. En cierto modo, él fue el precursor del análisis técnico de los precios o cotizaciones de los valores bursátiles. Babson era ya un «chartista» en los años veinte.

Basado en la lectura de sus gráficos, Babson se convirtió en el eterno «bajista» ya a comienzos de septiembre de 1926. En aquel momento el índice Dow Jones de valores industriales estaba en torno a 160 y subiría otros doscientos puntos más hasta alcanzar

(continúa)

su techo máximo. Babson reconocía, claro está, que esto había sido su gran error. «Aunque fue enormemente pesimista inmediatamente antes del colapso del mes de septiembre de 1929, no obstante había estado haciendo predicciones parecidas durante dieciocho meses. Aunque un estudio de los archivos periodísticos demuestra que la Organización Babson fue casi la única en predecir la Gran Depresión de 1929-35; no obstante, deberíamos subrayar que nosotros pensábamos que la ruptura llegaría antes de cuando efectivamente lo hizo. De igual forma pensábamos que la recuperación se produciría antes de cuando se inició en 1931» (Babson 1950: 267).

FOTOGRAFÍA 11.4

Roger Babson dictando a su secretaria: Babson creía en la vida al aire fresco - incluso en pleno invierno



Cortesía de Babson College.

En 1940, Babson llegó a ser candidato a la Presidencia de los Estados Unidos por el Partido de la Prohibición.[3] Escribió numerosos libros, incluida su autobiografía, que tituló *Acciones y Reacciones* en recuerdo de la física de Newton, y era muy conocido también por sus sensatas proposiciones:

«1. La mayoría de los hombres tienen mucha más inteligencia de la que utilizan. Necesitan de una tradición y desarrollo del carácter que es lo que les hará aplicar apropiadamente su conocimiento.
2. Desafortunadamente no soy como el médico capaz de tener enterrados sus errores cuatro pies bajo tierra.
3. El hombre de éxito no lo es tanto por su capacidad superior como por su decisión a actuar.
4. Deberíamos haber leído muchos más libros escritos hace veinte, cuarenta u ochenta años que libros modernos» (Babson 1950).

Tal vez, recordando ahora la última de estas proposiciones, él tenía *in mente* sus propios libros. Todos están ahora agotados.

3. N. del T.: Una especie de liga antialcohólica que apoyaba la prohibición de la fabricación y distribución de bebidas alcohólicas.

antes del pánico, de que el mercado había alcanzado su cima, como así quedó probado. También expresé la idea de que la recesión no tendría el carácter de un colapso serio; en esto estaba equivocado. También predije que el nuevo nivel de precios de las acciones sobreviviría a cualquier recesión. Esto ha probado ser cierto». Y añadió: «Por lo que hace al futuro inmediato, al menos, la predicción es clara» (Fisher 1930: vii).

FISHER SE ARRUINA

Desafortunadamente, Fisher no podía haber estado más equivocado. A pesar de su fe en el programa del presidente Herbert Hoover para hacer frente al curso de los acontecimientos, el índice Dow Jones cayó otros 200 puntos hasta tocar fondo en 1932, en torno a los 40 puntos. El promedio de la caída entre 1929 y 1932 fue del noventa por ciento, toda una debacle. La cartera de valores de Fisher prácticamente quedó reducida a la nada como consecuencia de la extensión y profundidad del descenso. Su biógrafo Robert Loring Allen comenta: «Él tenía una enorme dificultad para aceptar que se había equivocado acerca del colapso y la depresión» (Allen 1993: 220).

A comienzos de los años treinta, y con el objeto de poner fin a la depresión, Fisher defendió la idea de retornar a la inflación, devaluar la moneda y abandonar el patrón-oro. Hoover no hizo ninguna de estas cosas y las condiciones empeoraron. Los bancos quebraron y uno de cada cuatro estadounidenses perdieron su puesto de trabajo. En 1933 dio la bienvenida a Franklin D. Roosevelt y sintió que se había tocado fondo y al fin podía escapar de la ruina. Estuvo a favor de un aumento de la oferta monetaria, y no de los programas de obras públicas, como solución a la depresión. Se convirtió en asesor informal de Roosevelt, escribiéndole entre 1933 y 1944 más de cien cartas (Roosevelt respondió a unas veinte). Fisher se oponía a la National Industrial Recovery Act, la Agricultural Adjustment Act y a otras leyes e intervenciones FDR en el proceso de producción; también se opuso a los impuestos sobre la renta y las ganancias de capital, que consideraba perjudiciales para la producción. Roosevelt adoptó, sin embargo, la idea de Fisher de establecer un seguro de los depósitos bancarios a cargo del gobierno, pero rechazó el resto de sus propuestas monetarias.

Durante los años treinta, Fisher, que se encontraba en la sesentena, dio sólo clase un año en Yale y el resto del tiempo lo dedicó a sus cruzadas personales y

reformas económicas. El mercado se recuperó pero las condiciones económicas de Fisher no lo hicieron. Nunca se recuperó de aquel desastre y se vio forzado constantemente a tratar de eludir, como fuera, pesadas deudas contraídas, activos fallidos, amén de tener que sostener terribles batallas con las autoridades fiscales federales sobre sus ganancias anteriores. Una hermana adinerada de su mujer le salvó de la bancarrota prestándole de golpe cien mil dólares. En enero de 1931 se encontraba hundido, cogió una neumonía y recibió una notificación de la Recaudación de la Hacienda Pública reclamándole más de sesenta mil dólares (61.234 exactamente) de impuestos atrasados. Le llevó años desembarazarse de su deuda con el gobierno.

FISHER MUERE DESTROZADO

En 1935 se tiene que jubilar forzosamente en Yale, incapaz de hacer frente a los pagos de la hipoteca de su casa. La Universidad de Yale acordó adquirirla y se la alquiló de por vida a los Fisher. En 1939 debía a su cuñada unos 750.000 dólares que nunca pudo devolverle del todo. En 1940 murió su muy querida esposa Margie y pasó meses viajando. Buscaba por todos los medios rehacer los millones perdidos y para ello fue presa de toda suerte de planes descabellados que no se materializaban. Inventó una silla desmontable de tres patas que intentó vender a Sears Roebuck y esto le hundió. Por último, en 1947 perdió su batalla con el cáncer y murió. Allen señala: «Sus esfuerzos le convirtieron en el autor de planes de reforma monetaria más conocido y fracasado del país, cuyos errores le costaron su fortuna, sus empresas, su propia casa... En buena medida... fracasó en todo lo que esperaba llevar a cabo, ya fuera como hombre de negocios, inversor, asesor político, publicista, eugenista, entusiasta de la vida sana y bienhechor» (1993: 269-70, 297-98).

¿EN QUÉ ESTABA EQUIVOCADO EL MODELO MONETARIO DE FISHER?

Aunque su fortuna indudablemente le cegó cuando la tormenta se aproximaba, el fracaso de Irving Fisher a la hora de predecir la más importante crisis financiera del siglo XX, no se debió simplemente a sus intereses creados en la Bolsa. Más bien fue debido a una visión monetaria incompleta de la economía.

Su defecto principal era su exagerado enfoque «macro» de la teoría del dinero. Fisher rechazó profundizar en el funcionamiento interno de una economía monetaria, ignorando la microeconomía, es decir, la teoría de la conducta individual. En su lugar, contemplaba el dinero a través de los grandes cristales de los agregados. Vigilaba las tendencias que se manifestaban, por ejemplo, cuando el dinero y el crédito estaban creciendo, pero no prestaba atención alguna a lo que las personas y las instituciones hacían, de entrada, con el dinero que conseguían. Controlaba lo que le estaba sucediendo al nivel general de los precios y fue pionero de las técnicas de construcción y cálculo de estos índices, pero ignoraba lo que estaba sucediendo a los precios en sectores y mercados específicos de la actividad económica. Medía la producción industrial de la nación, pero dejaba a un lado los ascensos y descensos que experimentaban industrias y mercados concretos. Tenía propensión a agregar y se resistía a hacer lo contrario. En suma, fracasó a la hora de identificar los graves desequilibrios de la estructura de la economía y de su sistema bancario.

FISHER TRATA EL CAPITAL COMO UN FONDO

La obra de Fisher es excesivamente «macro» desde el principio. En sus primeros libros sobre el capital y el interés en 1906 y 1907 trataba el capital como un gran fondo conglomerado que podía ser manejado y trasladado de una parte a otra con facilidad y conforme a las variaciones de la estructura de la economía y los cambios al alza o a la baja de los tipos de interés. «El capital es un fondo y el interés un flujo» (Fisher 1906: 52). Por tanto, de acuerdo con Fisher, el capital era lo bastante fluido como para que la economía pudiera ajustarse con rapidez a cualquier clase de crisis o desajuste económico. Él adoptó la misma visión del capital que John Bates Clark y más adelante la de Frank Knight: el capital era un fondo homogéneo que podía ser trasladado de un sector a otro de la economía, allí donde fuera más eficiente sin ocasionar demasiados desajustes, y que al igual que una gran reserva de agua podía buscar con rapidez el equilibrio apropiado.

Esta idea se encontraba en abierto contraste con las de Böhm-Bawerk y los austriacos, que argumentaban que el capital es heterogéneo en gran medida y altamente ilíquido. Los austriacos argumentaron que el capital en forma de dinero y de fondos para la inversión sí es homogéneo y muy líquido, pero el capital invertido en edificios, equipos y maquinaria es heterogéneo e ilíquido. Los austriacos

consideraban que había una tremenda diferencia entre la inversión del capital y los bienes de capital.

La naturaleza del capital suscitó un vivo debate entre los economistas en aquellos años finales del siglo XIX y comienzos del XX porque querían saber con qué rapidez podría la economía ajustarse y recuperarse de una depresión. Si el capital fuera homogéneo y altamente líquido, entonces la economía no necesitaba mucho tiempo para desenvolverse de nuevo sobre bases firmes y sólidas. Pero si el capital era heterogéneo y no se podía transferir con facilidad de unos a otros usos, entonces el proceso de ajuste llevaría más tiempo y podía llevar años el que una economía se recuperara de una depresión.

Fisher adoptó la visión optimista: la heterogeneidad del capital y su liquidez no eran problemas importantes y difícilmente podrían ser la causa de una depresión, y esto resultó ser su talón de Aquiles, su punto débil.

LA CONTRIBUCIÓN PRINCIPAL DE FISHER: LA TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO

La más famosa contribución de Fisher aparecería en su libro *The Purchasing Power of Money* (El Poder de Compra del Dinero) (1922 [1911]). Éste fue el libro que catapultó a Fisher a la cima de la profesión. Publicado por la editorial Macmillan en 1911, fue traducido a lo largo de los años al japonés, alemán, ruso y francés, y partes del mismo se imprimirían luego en las antologías sobre el dinero y la banca. En este libro Fisher introdujo en el mundo una fórmula matemática que describía la teoría cuantitativa del dinero, su modelo monetario.

La idea principal de la teoría cuantitativa del dinero es que la inflación (la subida generalizada de los precios) está ocasionada fundamentalmente por la expansión del dinero y del crédito y existe una correlación directa entre las variaciones en el nivel general de los precios y las variaciones de la oferta monetaria. Si la oferta monetaria se doblara, los precios, más o menos, también de doblarían.

Muchos economistas sostienen que esta teoría es anterior a Fisher, David Hume y John Stuart Mill incluidos. En 1752, David Hume advertía: «Pero... el aumento [en la cantidad de dinero] no tiene otro efecto que elevar el precio del trabajo y de las mercancías» (Friedman 1987: 3), y en 1844 Mill establecía: «Las emisiones de dinero gubernamental, incluso cuando no son permanentes, elevarían los precios» (Friedman 1987: 10).

FISHER FORMULA UNA ECUACIÓN MATEMÁTICA

Lo que hizo Fisher fue dar un paso hacia adelante y desarrollar una expresión matemática que reflejara la teoría. Arrancaba con una «ecuación de intercambios» formulada ya por Simon Newcomb en 1885.

$$M \times V = P \times Q$$

donde M = cantidad de dinero en circulación, V = velocidad de circulación del dinero, P = nivel general de los precios y Q = la cantidad de bienes producidos durante un año. La ecuación de intercambios no es más que una identidad contable. En el lado izquierdo de la ecuación se representa el volumen anual de transacciones de dinero ($M \times V$) y en el derecho las transacciones de bienes ($P \times Q$). En cualquier intercambio el valor de los bienes tiene que coincidir con el volumen de dinero transferido. De manera similar, la cantidad total de dinero en circulación multiplicada por el número medio de veces que el dinero cambia de manos al año tiene que ser necesariamente igual a la cantidad total de bienes y servicios vendidos al año expresada en dólares. Si la oferta de dinero de una nación son 200.000 millones de dólares y esa cantidad circula de una persona a otra un promedio de cinco veces al año, el gasto total de la economía será de un billón de dólares. Por tanto, si sumamos todos los bienes y servicios producidos y vendidos en un año, el valor total de la producción adquirida por los consumidores (o vendida por los productores) sería igual a un billón de dólares. Así pues, por definición $M \times V$ tiene que ser igual a $P \times Q$. La «ecuación de intercambio» no es una teoría. Por definición es una tautología.[4]

No obstante, Fisher convirtió la ecuación de intercambios en una teoría. Él suponía que la velocidad de circulación del dinero (V) y la producción anual de bienes y servicios (Q) eran relativamente estables y por tanto las variaciones en el nivel de los precios tenían que estar directamente relacionadas con las variaciones en la oferta monetaria. Como decía Fisher: «El nivel de los precios varía en proporción directa a la cantidad de dinero en circulación siempre que la velocidad de circulación del dinero y el volumen de intercambios que es obligado llevar a cabo no cambien» (1963 [1922]: 14). Él llamaba a esto *la teoría cuantitativa del dinero.*

4. N. del T.: Según la Real Academia de la Lengua Española, «tautología» es «la repetición inútil o viciosa de un pensamiento expresada de diversos modos».

SU MODELO MONETARIO LE PERDIÓ

Fisher creía firmemente en la neutralidad a largo plazo del dinero; es decir, un incremento en la oferta de dinero produciría un aumento proporcional de los precios que no ocasionaba efectos dañinos de ninguna clase a largo plazo. Aunque hizo referencia a los «desajustes» y al «exceso de inversiones» que podían producirse en sectores específicos de la producción, conceptos que manejaban los economistas austriacos, Fisher los consideraba desequilibrios transitorios, causados fundamentalmente por factores institucionales (contratos, derechos arancelarios y restricciones legales) que al final acabarían resolviéndose (Fisher 1963: 184-85).

Así pues, a mediados de la década de 1920 sugirió que el ciclo de los negocios es un fenómeno ya controlado que no afecta al sistema económico en lo sucesivo. Esta ingenua convicción le llevó a la ruina. Favoreció una expansión gradual del crédito por parte de la Reserva Federal porque supuso que esto, a largo plazo, haría que los precios permanecieran relativamente estables y que no ocasionaría problemas. Fisher, el economista de una «Nueva Era», tenía una fe enorme en que el nuevo banco central de los Estados Unidos, su flamante Reserva Federal, intervendría con éxito si se presentaba una crisis.

LA ESTABILIDAD DE LOS PRECIOS CONFUNDIÓ A FISHER

Según Fisher, la variable estratégica a seguir y controlar en la ecuación cuantitativa era P, el nivel general de los precios. Si los precios son relativamente estables no habrá crisis o recesión importante. Un nivel de inflación bajo significaría tipos de interés bajos y beneficios estables.

La estabilización del nivel general de los precios era el objetivo monetario principal de Fisher en la década de 1920. Se convirtió en el gran defensor del movimiento en pro de un «dinero estable» y en 1920-21 llegó a organizar una *Liga por un Dinero Estable.* Otros miembros de esta asociación fueron los economistas Alvin H. Hansen, Arthur C. Pigou, Ralph Hawtrey, Knut Wicksell, Gustav Cassel y John Maynard Keynes.

Fisher consideraba que el patrón oro internacional no lograría, por sí solo, alcanzar esa estabilidad. Necesitaba la ayuda de la Reserva Federal, que fue constituida en 1913 para crear la liquidez y el crédito necesario para estabilizar la economía e impedir las crisis y las depresiones. Según Fisher, si los niveles de precios al

por mayor y el de los bienes de consumo permanecían relativamente estables todo iría bien. Pero si los precios comenzaban a flaquear, amenazando con descender, entonces la Reserva Federal debería intervenir aumentando el crédito.

De hecho, los índices de precios al por menor y al por mayor en los Estados Unidos fueron estables y descendieron sólo ligeramente durante aquellos años veinte. Así pues, los monetaristas de aquella «Nueva Era» creían que todo marchaba bien cuando se aproximaba el hundimiento de la Bolsa neoyorkina en 1929. De hecho, Milton Friedman, un monetarista de nuestros días, se refiere a esos años como los del gran momento de la Reserva Federal, diciendo: «Los años veinte fueron, en lo esencial, un periodo de gran prosperidad y crecimiento económico estable» (Friedman 1963: 296).

LAS CRÍTICAS A LA TEORÍA CUANTITATIVA

Un defecto fundamental del planteamiento de Fisher es su excesivo hincapié en el equilibrio macroeconómico a largo plazo. En el mundo de Fisher, el efecto esencial de una inflación monetaria es una elevación generalizada de los precios, no los desequilibrios estructurales y el ciclo de los negocios. Como dijimos antes, Fisher fue demasiado lejos cuando negó la existencia de esos ciclos. Éste fue un error fatal. John Maynard Keynes fue especialmente crítico con esta fantástica perspectiva adoptada por los monetaristas, a la que llamó «guía desorientadora de los asuntos corrientes», y dejó escrito lo siguiente: «Los economistas se plantearían una tarea demasiado fácil y a la vez inútil si en tiempos de tempestad nos dijeran simplemente que cuando la tormenta pase el océano volverá a estar en calma» (Keynes 1971: 65).

Desafortunadamente, Fisher y sus seguidores, al centrar su atención exclusivamente en determinadas estadísticas de agregados, subestimaron los desequilibrios estructurales de aquella década. Al hacer un hincapié excesivo en el equilibrio a largo plazo y en estabilización de los precios en Estados Unidos, Fisher y el resto de los economistas de aquella «Nueva Era» no detectaron los siguientes aspectos vulnerables de la economía americana:

1. *La política del tipo de interés de la Reserva Federal.*— Durante una buena parte de la década de 1920, la Reserva Federal empleó una política que facilitaba el crédito bancario y redujo su tipo de interés del 7 por ciento en 1921 hasta el 3,5 por ciento a comienzos de1928. Benjamin Anderson dijo al respecto: «El dinero

y el crédito bancario para su utilización como capital o para la especulación, excesivamente barato», ocasionó un auge económico artificial entre 1922 y 1928 (Skousen 1993: 263). Esta política de dinero fácil fue seguida de un aumento deliberado de los tipos de interés, en 1928-29, que interrumpió el auge artificial y provocó la explosión de la burbuja especulativa que se había ido incubando en Wall Street. En octubre de 1929, el tipo de descuento de la Reserva Federal había subido hasta el 6 por ciento y el tipo de interés para las operaciones a crédito en la Bolsa había subido a tipos situados entre el 15 y el 20 por ciento. Para cualquier especulador con sentido común estos tipos de interés hubieran encendido todas sus señales de alarma, pero no fue éste el caso de Fisher, que estaba cegado por su teoría cuantitativa y el entusiasmo de una «Nueva Era».

2. *Los desequilibrios estructurales de la economía.*— En contra del modelo de Fisher, la inflación no tiene efectos uniformes en la economía. Una política de facilidades de crédito afectará a unos sectores de manera diferente a como afecta a otros y de modo especial éste será el caso de los mercados de bienes de capital. Durante los años veinte no hubo inflación ni en los precios de los bienes de consumo ni en los precios mayoristas, pero se produjo un aumento de la producción industrial muy notable y una verdadera inflación en los precios de los activos inmobiliarios y en los de las acciones. Los economistas llamaban a esta situación auge de «exceso» o «desajuste» de las inversiones, en el que la tasa de crecimiento de la construcción de viviendas, las actividades que hacían un uso intensivo del capital y los precios de las acciones eran excesivos e insostenibles. En particular el auge inmobiliario en Florida y Manhattan era un reflejo de ese desequilibrio. Cuando los tipos de interés se dispararon al alza en 1929, todo aquello se vino abajo de manera abrupta.
3. *El patrón-oro internacional.*— Fisher y sus seguidores subestimaron también la fuerza del patrón-oro internacional. Si la economía mundial hubiera abandonado el patrón-oro y lo hubiera sustituido por un patrón fiduciario (el sistema ideal de Fisher), probablemente el auge inflacionista podría haber durado más tiempo. Pero bajo el patrón-oro, las manos del banco central están, en ocasiones, atadas. Los banqueros centrales no pueden continuar expansionando el crédito bancario sin ocasionar reacciones a nivel internacional. Por ejemplo, la presión inflacionista puede ocasionar una salida de oro del país, forzando a la Reserva Federal a elevar sus tipos de interés, reducir el crédito y provocar una recesión. La pérdida de oro fue un temor legítimo de los funcionarios de la Reserva Federal durante la crisis 1929-1932.

¿Estaba sobrevalorada la Bolsa en 1929?

> Si el elevado nivel de empleo y de crecimiento económico hubieran continuado, el nivel de precios de las acciones cotizadas podía haberse mantenido.
>
> Anna J. Schwartz (1987: 130)

¿Había una orgía especulativa en Wall Street en 1929? ¿Tenía razones Irving Fisher para decir, el 21 de octubre de 1929, la víspera del hundimiento de la Bolsa, que «incluso en la altura actual del mercado, los precios de las acciones no han alcanzado todavía sus valores reales?» (Skousen 1992: 253). En realidad, así es como argumentan monetaristas financieros modernos como Anna J. Schwartz y Gerald Sirkin. Schwartz defendió con audacia a Fisher cuando dijo: «La aplicación de la teoría de los valores de las acciones en tanto que afectados por las expectativas de crecimiento de los beneficios sugiera ahora, como creía Fisher, que la sobrevaloración de las acciones no era general» (Schwartz 1987: 130). Curiosamente, ella publicó este artículo el año del colapso de la Bolsa en 1987.

Ella citaba el trabajo de Gerald Sirkin, profesor de Economía en la City University de Nueva York, basado en estimaciones al parecer razonables de las relaciones entre los precios y los beneficios por acción de las acciones más representativas y sólidas en 1929. Sirkin llegaba a la conclusión de que los precios de las acciones en 1929, en general «no se puede decir que estuvieran reflejando una orgía especulativa» (Sirkin 1975: 223-31).

La academia, en su torre de marfil, alucina

Éste es un ejemplo clásico de reflexión académica en el interior de su presuntuosa torre de marfil. Las relaciones entre los precios de las acciones y el beneficio esperado por acción enmascaran la burbuja especulativa porque cuando los mercados son alcistas las expectativas de beneficios se disparan. Un análisis más apropiado es comparar la marcha de los precios de las acciones con las de otras magnitudes. Por ejemplo, entre 1926 y 1929, la producción industrial creció un 8,7 por ciento y los precios de las mercancías descendieron el 4,7 por ciento mientras que los precios de los valores cotizados en la Bolsa subieron un 93 por ciento. De acuerdo con las estadísticas, el precio medio de las acciones de una cartera de valores bien diversificaba se multiplicó por tres entre 1924 y 1929. Yo a esto le llamo «orgía especulativa».

¿Eran predecibles el hundimiento de la Bolsa en 1929 y la Gran Depresión?

El colapso de 1929 a 1933 no fue ni previsible ni inevitable.

MILTON FRIEDMAN (1963: 247)

En septiembre de 1988, en la *American Economic Review,* tres econometristas de primera fila de Harvard y Yale trataron de retroceder en la historia y comprobar si ellos hubieran podido predecir el batacazo de la Bolsa en 1929, utilizando el moderno análisis de las series temporales. Ellos utilizaban al respecto los mismos datos a disposición de Irving Fisher en Yale y en el Servicio de Estudios Económicos de Harvard y no pudieron predecir el hundimiento bursátil y la depresión económica que tuvo lugar a continuación.

¿Cuál fue su conclusión? El desastre de 1929-33 era impredecible. Sus modelos econométricos, como Fisher, fallaron a la hora de predecir la mayor crisis económica del siglo XX. ¿Se sintieron deprimidos por la conclusión alcanzada? No, en su lugar acusaron a Fisher y al Servicio de Estudios Económicos de Harvard de perder la batalla porque estaban «encadenados». Los tres llegaban a la conclusión de que tanto Yale como Harvard «estarían justificados para aparentar optimismo tanto en la víspera como en los meses que siguieron al colapso» (Domínguez y otros 1988: 605). ¡Para bien de los miles de inversores que siguieron sus consejos!

Curiosamente, estos tres economistas de Harvard y Yale ignoraban las advertencias de varios contemporáneos de Fisher que predijeron estos acontecimientos, incluido a Benjamin M. Anderson, economista jefe del Chase Manhattan Bank y H. Parker Willis, profesor de Teoría Bancaria de la Universidad de Columbia y editor del *Journal of Commerce.* Ambos economistas eran muy críticos respecto a Fisher y sus planteamientos cuantitativos. El artículo de 1988 ignoraba también que los austriacos Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek (véase capítulo 12), el banquero suizo Felix Somary y el natural de Nueva Inglaterra y redactor económico de la revista *The Annalist*, el economista E.C. Harwood habían anticipado la crisis (Skousen 1993: 262-83).

RESUMEN: LA NECESIDAD DE UNA TEORÍA MONETARIA NUEVA

El fracaso del monetarista Irving Fisher a la hora de predecir el mayor desastre monetario y financiero de la historia mundial obligó a los economistas a buscar una nueva teoría macroeconómica.

Pero antes de examinar las nuevas teorías que se desarrollaron en la década de 1930, procede analizar la teoría monetaria de los principales rivales de Fisher, una teoría monetaria desarrollada en el continente europeo por los austriacos Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek. Tanto uno como otro, arrancando de las profundas teorías monetarias de Knut Wicksell y otros economistas contemporáneos, fueron capaces de anticipar la crisis de 1929-32 y suministrar una solución más completa al eslabón monetario ausente de la revolución marginalista. Mises, Hayek y Wicksell son los protagonistas del próximo capítulo en el mayor de los dramas de la teoría económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Allen, Robert Loring (1993): *Irving Fisher: A Biography*. Cambridge, MA: Blackwell.

Babson, Roger W. (1950): *Actions and Reactions: An Autobiography*, 2.ª ed. Nueva York: Harper and Brothers.

Blaug, Mark (1986): *Great Economists Before Keynes*. Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press International.

Dominguez, Kathryn M., Ray C. Fair y Matthew D. Shapiro (1988): «Forecasting the Depression: Harvard Versus Yale.» *American Economic Review* 78: 3 (September), 595-612.

Fisher, Irving (1906): *The Nature of Capital and Interest*. Nueva York: Macmillan.

— (1928): *The Money Illusion.* Nueva York: Adelphi.

— (1930): *The Stock Market Crash-And After*. Nueva York: Macmillan.

— (1963 [1922]): *The Purchasing Power of Money*, 2.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley.

Fisher, Irving N. (1956): *My Father Irving Fisher*. Nueva York: Comet Press.

Friedman, Milton (1987): «Quantity Theory of Money.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 4, 3-20. Londres: Macmillan.

Friedman, Milton y Anna J. Schwartz (1963): *A Monetary History of the United States. 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press.

Keynes, John Maynard (1971): *Activities 1906-1914: India and Cambridge. The Collected Works of John Maynard Keynes*, vol. 15. Londres: Macmillan.

— (1973 [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Menger, Carl (1976): *Principles of Economics*. Nueva York: New York University Press [trad. esp. *Principios de economía política*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 1997].

Rothbard, Murray N. (1990): *What Has the Government Done to Our Money?* 4.ª ed. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.

Schwartz, Anna J. (1987): «Understanding 1929-1933.» In *Money in Historical Perspective*, 110-51. Chicago: University of Chicago Press.

Sirkin, Gerald (1975): «The Stock Market of 1929 Revisited: A Note.» *Business History Review* 49: 2 (Summer), 223-31.

Skousen, Mark (1993): «Who Predicted the 1929 Crash?» In *The Meaning of Ludwig von Mises*, ed. Jeffrey M. Herbener, 247-83. Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers.

Tobin, James (1987): «Irving Fisher.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 2, 369-76. Londres: Macmillan.

Capítulo 12

Mises el olvidado: Mises (y Wicksell) logran un avance decisivo

> En último término, la Economía es un cuerpo integrado de análisis basado en la acción personal, no tendría que haber grieta alguna entre los precios relativos de los bienes y sus precios en dinero, entre la micro y la macro.
>
> MURRAY N. ROTHBARD (1980: 245)

> Mises y Hayek articularon y enriquecieron enormemente los principios de Adam Smith, en un momento crucial de este siglo.
>
> VERNON L. SMITH (1999: 208)

El fracaso del eminente economista de Yale Irving Fisher a la hora de predecir los terribles acontecimientos del periodo 1929-32 fue un signo sorprendente de los tiempos. La teoría monetaria —el papel del dinero y el crédito bancario— no iba a ser un asunto fácil de resolver. La formalización matemática de la teoría cuantitativa del dinero que hiciera Fisher había demostrado ser dolorosamente inadecuada para explicar o predecir los ciclos de los precios, el comercio y la actividad industrial. Imaginen lo que es decir a sus colegas que los ciclos económicos eran cosa del pasado, sólo unos meses antes del mayor colapso económico de la historia.

La antigua némesis de Fisher, el también economista financiero y bolsista Roger Babson, no hizo mejor su trabajo, pero, aunque prematuramente, sus gráficos le hicieron predecir el colapso.

John Maynard Keines, el reputado economista británico que predijo con éxito el impacto negativo que tendrían los tratados de paz firmados en Versalles, al término

♬ Selección musical para este capítulo: Ludwig van Beethoven, Sinfonía N.º 5

de la Primera Guerra Mundial y la depresión británica ocasionada por la sobrevaloración de la libra esterlina, tampoco tuvo suerte a la hora de pronosticar los sucesos del periodo 1929-32. Keynes intentó desarrollar un modelo para impedir el llamado ciclo del crédito y estabilizar los precios, pero al término de la década de 1920 parece haber renunciado a cualquier forma de predecir la regularidad temporal de los ciclos (Keynes 1983. 100). En realidad Keynes, junto a economistas de prestigio reconocido como Irving Fisher, Ralph Hawtrey y Wesley Mitchell, eran optimistas acerca del futuro económico de América y la Nueva Era de crecimiento de la década de 1920 y todos ellos participaban de la idea de que mientras los precios de las mercancías fueran estables y los bancos centrales pudieran controlarlos, la depresión económica no era posible. Sobre las ideas de Keynes anteriores a 1929 diremos algo más en el próximo capítulo.

LOS AUSTRIACOS, DE NUEVO AL RESCATE

No obstante, hubo una Escuela de Economía que predijo el colapso del mercado y la depresión mundial. Esta línea de pensamiento provenía de una nueva generación de economistas austriacos en ascenso que encabezaban Ludwig von Mises y Friedrich A. von Hayek. Como consecuencia de sus ideas teóricas y de distintos logros, estos dos economistas son considerados los fundadores de la «escuela neo-austriaca» del siglo XX. De sus dos fundadores, Mises fue el creador de los fundamentos de la teoría del dinero y el ciclo económico austriaca, aunque, como luego veremos, las aportaciones esenciales que hizo Hayek le hicieron acreedor al Premio Nobel de Economía que se le otorgó en 1974.

El macro-modelo revolucionario diseñado por Mises tiene antecedentes en los trabajos del filósofo escocés David Hume, el financiero y economista británico David Ricardo, el economista sueco Knut Wicksell y su maestro austriaco Eugen Böhm-Bawerk. Todos ellos hicieron contribuciones decisivas, pero quien las reunió todas en una teoría monetaria fue Mises.

Mises argumentaba, en oposición a Fisher, que la inflación monetaria es intrínsecamente generadora de inestabilidad y crea desequilibrios estructurales en la economía que son *insostenibles.* En palabras de Mises, el dinero «no es neutral». Según Mises y sus seguidores, la decisión de los bancos centrales de inflar la cantidad de dinero y reducir sus tipos de interés en la década de 1920, inevitablemente dio lugar a un auge económico artificial. Sin embargo, bajo un sistema de patrón-oro

internacional, este tipo de auge inflacionario tendría una duración breve. La explosión era inevitable y podía ser grave.

Cuando las terribles predicciones de Mises y Hayek se cumplieron en 1929-32 fue cuando los economistas prestaron atención a sus proposiciones. Economistas de todo el mundo acudieron al Seminario de Mises en Viena. Las obras de Mises se tradujeron al inglés.[1] Hayek fue invitado a enseñar en la prestigiosa London School of Economics. Décadas después, cuando Hayek recibió el Premio Nobel de Economía, la visión austriaca del ciclo económico de los años treinta recibió notable impulso. Pero antes de entrar en esto, veamos cómo comenzó su carrera el iniciador de este nuevo enfoque de la teoría monetaria.[2]

LA HISTORIA DE MISES: VOLUNTAD DE HIERRO, MENTE DE ACERO

La vida de Ludwig von Mises (1881-1973) comenzó en la ciudad de Lemberg, que en aquel momento formaba parte del Imperio Austro-Húngaro. Situada a 350 kilómetros de Viena, Lemberg se llama hoy Lviv y es parte de Ucrania. Lu (como se le llamaba en su casa) era el mayor de los tres hijos de una prestigiosa familia judía; su padre, que era ingeniero de caminos, intervino activamente en la construcción de los ferrocarriles austriacos y por ello se le otorgó el tratamiento honorífico de «von». Su tío materno era un diputado del Parlamento austriaco perteneciente al Partido Liberal.

Lu entró en la Universidad de Viena con el cambio de siglo. Allí leyó los *Principios de Economía* de Menger y asistió al famoso Seminario de Böhm-Bawerk. Como resultado de su influencia, Mises rechazó las tesis socialistas, muy difundidas y corrientes en aquellos años. En 1906, a la edad de veinticinco años, recibió el doctorado en la Facultad de Derecho y estaba ya preparado para ofrecer al mundo una contribución de gran trascendencia.

---

1. N. del T.: La teoría del dinero y de los medios fiduciarios de pago de Mises, cuya primera edición es de 1912, fue comentada muy negativamente por un joven J.M. Keynes en las páginas del *Economic Journal* (véase más adelante, p. 448) que, sin embargo, elogiaba en el mismo número el libro de Frank Knapp, que defendía la teoría jurídica del dinero.

2. N. del T.: La Escuela Austriaca de Economía quedó relegada al ostracismo como consecuencia de la revolución keynesiana, de ahí que la concesión del Premio Nobel a Hayek, en 1974, fue para los no avisados, entre los que se encontraban un buen número de economistas españoles, una sorpresa, y concitó una buena dosis de rechazo, como puede verse en el número de *Información Comercial Española* dedicado a la efeméride.

UN «VON» EN NUESTRO APELLIDO

por el *Herr Dr.* Profesor Extraordinario Mark von Skousen

Los europeos son famosos por otorgar distintivos y títulos de nobleza a sus ciudadanos, haciéndoles lores, barones, caballeros y duques. En Austria, «archiduque» era un título que utilizaban los miembros de la familia o dinastía de los Habsburgo hasta el final de la Primera Guerra Mundial. La Alemania prusiana y el Imperio Austro-Húngaro subrayaban el papel del héroe, el protocolo y los títulos honoríficos.

«Von» era uno de esos distintivos o títulos en el Imperio Austriaco y se otorgaba a los funcionarios del gobierno y en ocasiones a profesionales y hombres de negocios que habían contraído méritos especiales. Era algo parecido al tratamiento de «Sir» en Gran Bretaña, pero era hereditario para todos los hombres y para las descendientes femeninas y sin casar. Por lo tanto, Ludwig von Mises lo había heredado de su padre, al que le fue concedido el tratamiento y la distinción de anteponer a su apellido el «Von» por su trabajo en los ferrocarriles austriacos. Otros economistas que han utilizado este distintivo o título han sido Böhm-Bawerk, Wieser y Hayek. El mismo Menger prescindió del «von» siendo muy joven. Hayek hizo lo mismo cuando se nacionalizó británico.

Después de que el Imperio Austro-Húngaro fuera destruido en 1918, el distintivo o título de «von» fue abolido y la mayoría de los que venían utilizándolo antepuesto a su apellido prescindieron del mismo. Sin embargo, otros lo seguían utilizando. Según Hayek, las listas y relaciones de personas por orden alfabético debían confeccionarse atendiendo exclusivamente a la letra del primer apellido, dejando a un lado el distintivo de «von» (es decir, Mises y no von Mises); no así en el caso de los apellidos de Duque comenzando con «Van».

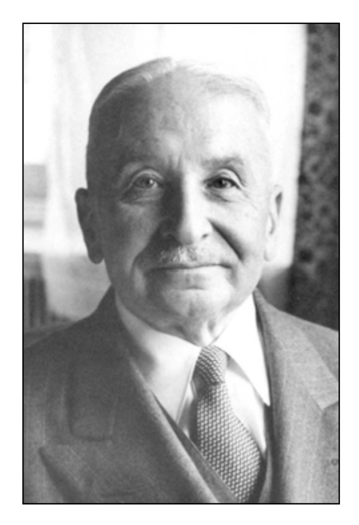
Ahora que la Gran Guerra ha concluido, volveré a mi humilde título original en Rolling College de profesor *adjunto* de Teoría Económica.

MISES DESCUBRE EL ESLABÓN PERDIDO

Con su título de doctor en la mano, Mises se convirtió pronto en economista jefe de la Cámara de Comercio de Viena, pero su objetivo último era poder enseñar en la Universidad de Viena. En 1912 había terminado y publica su libro sobre el dinero, que tituló *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (Teoría del Dinero y de los Medios de Pago Circulantes), que se tradujo al inglés como *The Theory of Money*

and Credit.[3] El sofisticado modelo monetario que nos ofrecía allí Mises era un desafío en toda regla al enfoque de la teoría cuantitativa del dinero de Irving Fisher y forjaba el eslabón perdido entre la micro y la macroeconomía. Era un extraordinario esfuerzo, que fue tan bien recibido que se le ofreció un puesto en la Universidad de Viena como *privatdozent* (es decir, sin asignación presupuestaria) y a tiempo parcial. Después de la guerra, cuando llegó el momento de sustituir a Böhm-Bawerk y a Wieser, la Universidad rechazó la candidatura de Mises, que continuó como *privatdozent.*

FOTOGRAFÍA 12.1
Ludwig von Mises (1881-1973).
«Él es víctima de un pesimismo desesperado»



Cortesía de Ludwig von Mises Institute.

TRES ELEMENTOS PARA LA DISCRIMINACIÓN

Mises no fue nombrado por tres razones: 1) Era judío en un país terriblemente antisemita. 2) Era un defensor del liberalismo económico en la era del nacional-socialismo. 3) Personalmente era algo dogmático e intransigente. De esto, Mises opinaba así: «Ocasionalmente se me reprochó que cuando hacía una observación lo hacía de manera brusca e intransigente y se me dijo que podía haber llegado más alto si hubiera demostrado una mayor disposición al compromiso... Creo que se trataba de una crítica injustificada» (L. Mises 1978: 74).

Mises continuó su trabajo en la dirección de la Cámara de Comercio de Viena, donde se convirtió en un asesor informal del Gobierno, respecto de lo que vale la pena relatar dos sucedidos.

---

3. N. del T.: La traducción inglesa se hizo de la segunda edición de aquella obra, que es de 1924, bastante posterior, y que al parecer difiere bastante de la primera. En España, que yo sepa, existe un solo ejemplar de la primera edición del libro de Mises que posee su seguidor español más eminente, el profesor Huerta de Soto, de la Universidad Rey Juan Carlos, que es el único que puede aclarar el misterio.

MISES Y LA «VIENA ROJA»

Al terminar la Primera Guerra Mundial varios países del Este de Europa estuvieron tentados a imitar la Revolución Soviética de Rusia. Austria estaba sufriendo todavía el bloqueo alimenticio de los aliados en el invierno de 1918/19. Además, los marxistas austriacos, liderados por Otto Bauer, habían tomado el control de la «Viena Roja» y planeaban convertir todo el país en un campamento bolchevique. Mises, que había confraternizado con Bauer en el Seminario de Böhm-Bawerk antes de la guerra, pasó todo un día y una noche intentando convencer a Bauer y a su esposa marxista de que el régimen marxista provocaría un bloqueo aún mayor por parte de los aliados y sería un descrédito completo para su causa. Finalmente, Mises convenció a Bauer para que diera marcha atrás en su planteamiento revolucionario y Austria se salvó de la destrucción. Mises más adelante se vanaglorió de haber conseguido impedir la toma de Austria por los bolcheviques (Rothbard 1988: 31), pero Otto Bauer se indignó. Denostado por sus camaradas más radicales como traidor, Bauer nunca se lo perdonó a Mises e intentó privarle de su puesto en la Universidad de Viena. El resultado fue que los dos ya no volvieron a hablarse nunca.

LA VERSIÓN DE MISES DE «CÓMO DETENER LA INFLACIÓN»

A comienzos de los años veinte, y como consecuencia de las condiciones impuestas a Austria por el Tratado de Paz de Versalles, este país, al igual que Alemania, recurrió a la hiperinflación. Friedrich Hayek recordaba que su sueldo pasó de 5.000 coronas en el mes de octubre de 1921 a 15.000 coronas en el mes de noviembre y a 1 millón de coronas en julio de 1922. En Alemania la inflación fue todavía peor. Mises esperaba que se le nombrara ministro de Hacienda para resolver la crisis inflacionaria, pero nunca se le llamó.

Al final, cuando la inflación se encontraba en lo más alto, se envió a Viena una comisión de la Sociedad de Naciones. Junto a una serie de funcionarios del gobierno austriaco, seriamente preocupados, la comisión visitó a Mises para pedir su consejo acerca de cómo acabar con aquella tremenda situación. Mises replicó bruscamente: «Vengan esta noche a las doce a este mismo edificio y se lo diré». Los funcionarios, con ademán un tanto burlón y escéptico, movieron sus cabezas pero terminaron aceptando. Cuando se encontraron de nuevo con él, a la hora pactada, los funcionarios le preguntaron con impaciencia: «Profesor Mises, ¿cómo podemos

detener la inflación?», y él replicó: «¿Escuchan ustedes ese ruido? Pues bien, acaben con él». El edificio en cuestión era la imprenta oficial del gobierno que no paraba de fabricar nuevos billetes de banco. Eliminar aquel ruido fue lo que hizo el gobierno austriaco y la inflación concluyó (Hayek 1994: 70).

LA VIDA EN LOS AÑOS VEINTE

Los felices años veinte fueron para Mises un tiempo de mucho trabajo. Escribió un libro sobre el socialismo que más tarde sería aclamado como todo un clásico sobre el tema. Continuó con la tradición del seminario privado de Böhm-Bawerk entre 1920 y 1934. El seminario privado era una especie de foro de discusión informal de los principales temas económicos y políticos que tenía lugar todos los viernes en las oficinas de la Cámara de Comercio al atardecer. Después el grupo se reunía a cenar en su café favorito y permanecían allí hasta la una de la mañana. Al seminario se acudía por invitación y era todo un honor recibirla.

Mises era una persona muy particular a la que le gustaba la privacidad y durante muchas décadas, ya adulto, vivió con su madre. No se casó hasta los 57 años. Fue en 1938, viviendo en Ginebra, cuando contrajo matrimonio con la actriz Margit Sereny-Herzfeld, una viuda con dos hijos.

LA RIVALIDAD DE LOS MISES: RICHARD *VERSUS* LUDWIG

> Richard era brillante; todos entienden de Economía.
>
> MRS. RICHARD VON MISES,
> comparando a los dos hermanos.

> Richard fue positivista desde el primer día hasta el último.
>
> LUDWIG VON MISES,
> hablando de la muerte de su hermano.

Ludwig von Mises siempre temió ser superado por su hermano más joven Richard. Ludwig recibió el doctorado en Derecho por la Universidad de Viena a los veinticinco años, pero Richard consiguió un doctorado mucho más duro y difícil un año después, cuando

(continúa)

tenía veinticuatro años. Ludwig, en efecto, desarrolló brillantes teorías nuevas en el campo de la Economía, pero fue incapaz de conseguir un puesto académico pagado y con dedicación completa. Richard, por el contrario, fue nombrado casi de inmediato profesor de Matemáticas por la Universidad de Estrasburgo. En 1913, Richard aprendió a pilotar aviones y fue uno de los primeros en enseñar Aerodinámica en la Universidad. Los dos hermanos lucharon por Austria en la Gran Guerra. Ludwig era oficial de artillería en el frente, mientras Richard era jefe de ingenieros con la misión de desarrollar nuevos aviones militares y colaborar en el desarrollo de un nuevo modelo de ala de avión. Richard estaba considerado como uno de los grandes pioneros del diseño de aviones.

Después de la guerra las cosas siguieron estando a favor de Richard. Ludwig se convirtió en el economista jefe de la Cámara de Comercio de Viena y asesoró de manera informal al gobierno. Finalmente se le nombró *privatdozen* en la Universidad de Viena, un puesto no remunerado por el presupuesto. Entre tanto Richard volvió a la enseñanza de las Matemáticas en la prestigiosa Universidad de Berlín, donde escribió libros sobre estadística —una disciplina que Keynes cultivó también— y aerodinámica.

FOTOGRAFÍA 12.2
Richard von Mises



FOTOGRAFÍA 12.3
Ludwig von Mises



Richard *versus* Ludwig
Una larga vida de rivalidad en la familia Mises

Cortesía de Harvard University Archives and the Mises Institute.

(continúa)

En 1933, los nazis intentaron enrolar a Richard como ingeniero aeronáutico, pero él rechazó el ofrecimiento, dejó Alemania y aceptó un puesto en la Universidad de Estambul. Ludwig también tuvo que hacer frente a la represión nazi, dejó su amada Viena en 1934 y aceptó un puesto de profesor durante un año en la Universidad de Ginebra. Al fin, un puesto académico retribuido para Ludwig. Este puesto no era permanente y los funcionarios suizos, bajo presiones políticas, hicieron ver a Ludwig que su llegada no les complacía. Con sesenta años, deprimido y empobrecido, Ludwig emigró con su esposa a los Estados Unidos y llegó a Nueva York en 1940.

¿Quién fue a recibirle? Su hermano más joven Richard que, en 1939, casi dos años antes, se había incorporado al personal de la Universidad de Harvard. En 1944 Richard se convirtió en profesor de Aerodinámica y Matemática Aplicada en la citada cátedra que llevaba el nombre de Gordon McKay, una posición que mantuvo hasta su muerte, en 1954. Entre tanto, el frustrado Mises no fue capaz de encontrar un puesto permanente en la enseñanza. Acabó como profesor *visitante* permanente de la Universidad de Nueva York con un sueldo que subvencionaban sus amigos.

Ludwig y Richard ocasionalmente se reunieron, pero nunca fueron íntimos, por una razón: discutían violentamente de filosofía. Richard era miembro del Círculo de Viena, un grupo de filósofos en el que estaban, entre otros, Ludwig Wittgenstein y Karl Popper, que estaban a favor del positivismo lógico, la utilización de la evidencia empírica para probar las teorías. Mises, por el contrario, rechazaba el positivismo y estaba a favor del razonamiento deductivo puro. Murray Rothbard, que estudió bajo la dirección de Mises en Nueva York, le preguntó en una ocasión por el libro de su hermano, que bajo el título de *Positivismo* había publicado en 1951 Harvard College. Mises, estirándose y adoptando un tono áspero que no era característico de él, y con los ojos encendidos, dijo en unos términos que no dejaban lugar para la duda: «Estoy en completo desacuerdo con ese libro desde la primera frase a la última». «No era éste un tono para seguir indagando» (Rothbard 1988: 79).

Hoy día, toda una generación después, el hermano mayor puede que al final disponga de alguna ventaja. De los libros de Richard sólo *The Theory of Flight* se sigue publicando, mientras que los escritos y libros de Ludwig se siguen publicando y leyendo en todo el mundo, e incluso existe una fundación constituida y que lleva su nombre, Ludwig von Mises Institute, en la Universidad de Auburn, en Alabama.

LA PREDICCIÓN DE LA CRISIS DE 1929-32: «¡SERÁ UNA GRAN BANCARROTA!»

Durante los años veinte, Mises y Hayek fundaron el Instituto Austriaco de Investigación Económica que se ocupaba de estar al tanto y hacer predicciones sobre las condiciones de la actividad económica en Europa. Ya a comienzos de 1924, Mises

estaba convencido de que se avecinaba una crisis económica. En base a su libro sobre el dinero y el crédito, Mises consideraba que las políticas de «dinero fácil» de los bancos centrales que imperaban entonces bajo las reglas que imponía el patrón-oro internacional acabarían produciendo un auténtico desastre.

Uno de sus discípulos, Fritz Machlup, nos recuerda el don de profecía de Mises: «Como su ayudante en el seminario de la Universidad que se celebraba cada miércoles, solía acompañarle a su casa. En aquellos paseos atravesábamos un pasadizo del *Kreditanstalt* de Viena, uno de los bancos más grandes de Europa. Desde 1924, todos los miércoles por la tarde pasábamos por aquel pasadizo para los peatones e invariablemente comentaba: "Ésta será una gran quiebra". Esto desde 1924 y, sin embargo, en 1931, cuando la quiebra acabó produciéndose, aún tenía yo algunas acciones de aquel banco que naturalmente no tenían valor alguno» (Machlup 1974: 12).

En el verano de 1929 le ofrecieron a Mises un puesto importante en el *Kreditanstalt Bank.* Su futura esposa Margit estaba entusiasmada, pero Lu la sorprendió cuando rechazó el puesto. Ella le preguntó sobre la razón de tan sorprendente negativa. Su respuesta la conmovió: «Se avecina un enorme derrumbamiento y no quiero que mi nombre sea relacionado en absoluto con esto». Prefirió seguir escribiendo y enseñando. «Si quisiera ser un hombre rico», dijo, «no me casaría. No estoy interesado en ganar dinero. *Escribo* acerca del dinero, pero nunca tendré mucho para mí».[4] (M. Mises 1984: 23-24).

Después de que Wall Street se derrumbase, unos meses más tarde, el comercio mundial empezó a resentirse, y en mayo de 1931 el *Kreditanstalt Bank* quebró. Esto, más que ningún otro suceso, extendió la depresión por toda Europa. En la introducción que escribió para la traducción inglesa de su libro sobre el dinero y el crédito, en junio de 1934, cuando la depresión ya se había generalizado, Mises comentó:

> Desde 1926 a 1929, la atención mundial estuvo concentrada en la cuestión de la prosperidad de los Estados Unidos. Como en todos los auges económicos producidos por la expansión del crédito, se pensaba entonces que la prosperidad no tendría fin y las advertencias de los economistas no fueron escuchadas. El cambio de ciclo en 1929 y la subsiguiente depresión severa no fueron ninguna sorpresa para los economistas austriacos; ellos lo habían previsto, e incluso habían sido capaces de predecir la fecha exacta en la que esto sucedería.[5] (L. Mises 1971 [1934]: 14-15).

---

4. La declaración de Mises no es como la de la madre de Marx sobre su hijo: «Si Karl se hubiera dedicado a acumular algún capital en lugar de escribir sobre ello...» (Padover 1978: 344).

5. No obstante, las facultades de predicción de Mises no fueron siempre tan precisas. En septiembre de 1931, Ursula Hicks (la mujer del Nobel John Hicks) estaba asistiendo a las sesiones del Seminario de

HAYEK PREDICE TAMBIÉN EL HUNDIMIENTO

Friedrich Hayek también predijo la crisis económica, específicamente para los Estados Unidos, y, al parecer, de una forma mucho más precisa que Mises. Como director del Instituto Austriaco de Investigación Económica, Hayek predijo la crisis a comienzos de 1929. Hayek afirmó:

> Yo fui uno de los pocos en predecir lo que iba a suceder. A comienzos de1929, cuando hice esta predicción, estaba viviendo en Europa, que estaba entonces atravesando un periodo de depresión. Yo dije que no había esperanza de recuperación en Europa hasta que los tipos de interés descendieran y que los tipos de interés no caerían hasta que el auge económico no se viniera abajo, cosa que dije que estaba a punto de suceder en los próximos meses.[6] (Hayek 1975).

¿QUIÉN ES HAYEK?

El nombre de Hayek estará siempre ligado al de Ludwig von Mises como co-fundador de la Escuela Neo-Austriaca de Economía. Hayek perfeccionó la teoría del ciclo económico de Mises, fue uno de los críticos principales de la planificación central socialista e hizo contribuciones muy importantes a la teoría política. En 1974, un año después de que falleciera Mises, se le otorgó el Premio Nobel de Economía, lo que muchos consideraron como un tributo a Mises que llegaba tarde.[7]

Hayek y Mises, aunque estrechos colaboradores, difieren en su porte externo, sus antecedentes personales y su propia personalidad. Hayek era de estatura elevada y Mises era bajo. Hayek era cristiano, Mises judío; en fin, Hayek era sociable y optimista, Mises reservado y triste. No obstante, se las ingeniaron para mantener su amistad.

Mises en Viena cuando Inglaterra abandonó el patrón-oro. Mises predijo entonces que la libra perdería todo su valor en una semana, cosa que nunca sucedió. Más adelante, Mises siempre expresó su escepticismo sobre la capacidad de predicción de los economistas. (Fuente: Conversación privada en casa de John Hicks, en Oxford, julio de 1988. Véase Hülsmann 2007: 641).

6. En el prefacio de la primera edición de *Precios y Producción*, Lionel Robbins escribió que el Instituto Austriaco de Investigación Económica, cuyo director era Hayek, había predicho la deflación estadounidense en la «primavera de 1929» (Hayek 1931: xii). Sin embargo, he sido incapaz de encontrar señal alguna de esta predicción de Hayek en las publicaciones mensuales del Instituto.

7. El premio no puede concederse a título póstumo.

Friedrich A. Hayek (1899-1992) había nacido en Viena y tenía diecisiete años menos que Mises. A lo largo de toda su vida estuvo rodeado de cultivadores de las ciencias naturales. Su abuelo era zoólogo, su padre un M.D. y profesor de botánica, sus hermanos profesores de botánica y química, su hija se hizo bióloga y su hijo bacteriólogo. Se puede decir entonces que Hayek fue quien decidió cambiar el cuadro y dedicarse a las ciencias sociales. Al principio no fue así, todo parecía indicar que se dedicaría a las ciencias físicas, pero con la devastadora guerra de 1914-18, en la que sirvió como oficial de artillería, sus intereses intelectuales cambiaron y se encaminó hacia el derecho y la ciencia política. Con gran rapidez se doctoró en Derecho en 1921 y dos años más tarde en Ciencia Política, en la Universidad de Viena en los dos casos.

En 1923 pasó un año en Nueva York y quedó muy impresionado por el trabajo estadístico de Wesley C. Mitchell y el NBER. Volvió a su tierra con la firme idea de convencer a Mises para que fundase el Instituto Austriaco de Investigación Económica. Hayek fue tentado por el socialismo fabiano, pero después de leer el libro de Mises sobre el socialismo (1922) cambió su idea: «Para ninguno de los jóvenes que leímos el libro cuando apareció, el mundo ya nunca fue el mismo», nos recordaba Hayek (1992: 133). Más adelante Hayek se convirtió primero en el protegido y después en el colega de Mises. Fue entonces cuando completó la lectura de los economistas austriacos, y, como escribió después, «encontré los *Principios* de Menger un libro fascinante y a la vez convincente» (1994: 48).

LA ESCUELA AUSTRIACA CONSIGUE EL APLAUSO UNIVERSAL

La habilidad de Mises y Hayek para predecir la depresión de la economía mundial catapultó a la Escuela Austriaca y la situó en el centro de atención de todos, a comienzos de los años treinta. Muchos de los economistas jóvenes que buscaban una explicación a los sucesos del periodo 1929-32 fueron atraídos por la versión austriaca. Lionel Robbins, presidente del Departamento de Economía en la L.S.E., oyó hablar de Mises y de Hayek y decidió viajar a Viena para asistir al famoso seminario de Mises. Más tarde invitó a Hayek a dar una serie de conferencias en Londres sobre la teoría austriaca del ciclo económico con el propósito específico de combatir a Keynes. Las lecciones tuvieron lugar en mayo de 1931 y poco después se publicaron en forma de libro bajo el título de *Prices and Production* (1931). Este libro breve, de no muchas páginas, es una aplicación de los principios austriacos a la construcción de un modelo macroeconómico.

LOS TRIÁNGULOS DE HAYEK

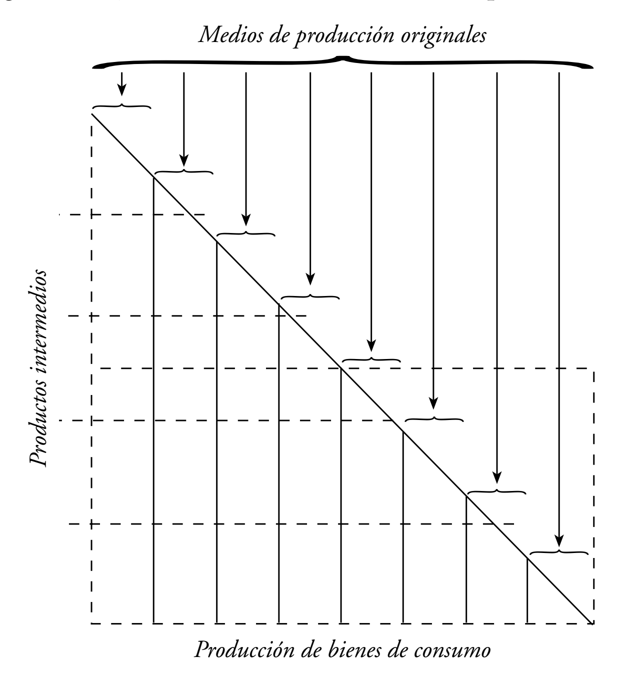
En *Precios y Producción,* Hayek ideó un diagrama para representar la «estructura de la economía», al que se denomina el «triángulo de Hayek» (Figura 12.1).

El triángulo, en su cima, arranca en la fase más temprana del proceso de producción —los recursos naturales— y continúa en sentido descendente, pasando por todas las fases de manufacturación de productos intermedios, hasta alcanzar la fase final de venta al por menor de los bienes de consumo. En cada una de las fases los bienes y servicios producidos aumentan de valor y el triángulo se expande a medida que lo hace el tiempo de duración de estas fases. En último término el área del triángulo representa el gasto total de la economía en bienes y servicios durante el año.

Según Hayek, la estructura de los triángulos cambia con los tipos de interés. Un aumento del ahorro alargaría el triángulo ocasionando costes más bajos y una

FIGURA 12.1

El triángulo de Hayek: un modelo de la estructura temporal de la economía



Fuente: Hayek (1935: 39).

producción mayor a largo plazo y un equilibrio macroeconómico nuevo. Por otra parte, un aumento artificial de la oferta de dinero enviaría señales falsas tanto a productores como a consumidores, creando un auge inflacionario que inevitablemente acabaría estallando. El triángulo inicialmente crecería, pero, al final, encogería.[8]

Fotografía 12.4
Friedrich A. von Hayek (1899-1992).
«Se trasladó a Londrés para combatir a Keynes»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

EL LIBRO DE HAYEK TOMA INGLATERRA POR ASALTO

Hayek y su explicación del hundimiento de la economía tomaron Inglaterra por asalto. El también laureado con el Premio Nobel, el británico John Hicks, escribió años después: «Cuando se escriba la historia definitiva del análisis económico en los años treinta del siglo XX, uno de los actores principales del drama, porque aquello fue un drama completo, será el profesor Hayek» (Hicks 1967: 703). Joseph Schumpeter dice en la página 160 que el libro «tuvo un éxito arrollador jamás igualado por un libro de naturaleza estrictamente teórica» (Schumpeter 1954: 1120).

Hayek daba una explicación del desastre económico del periodo 1923-32 en todo el mundo, pero de manera especial en los Estados Unidos, utilizando uno de sus famosos triángulos, y demostraba que aquella catástrofe fue el resultado inevitable del auge económico insostenible de los años veinte. Robbins estaba tan entusiasmado que había nombrado a Hayek para un puesto que él mismo había ocupado durante más de dieciocho años (una cátedra de Economía que llevaba el nombre del ilustre economista británico Thomas Tooke). En el prefacio que escribió Robbins al libro *Precios y Producción* de Hayek puede leerse: «El buen vino no necesita que lo anuncien y el Dr. Hayek nos lo proporciona de una vendimia que los auténticos economistas no tardarán mucho en beber» (Hayek 1931: xi).

---

8. N. del T.: El triángulo de Hayek ha ocasionado siempre dificultades al intérprete. El lector que quiera profundizar puede consultar Garrison, R.W. (2005 [2003]) y también Aguirre J. (2009: 416-419).

Robbins se convirtió en la punta de lanza de un restablecimiento de los principios que informaban el modo austriaco de hacer teoría económica en Inglaterra, que entre otras cosas incluyó la traducción al inglés de la obra de Mises sobre el dinero y el crédito (1934) y otras obras de economistas austriacos. El propio Robbins escribiría un libro titulado *La Gran Depresión* (1934), describiendo las causas y apuntando los remedios. Según Robbins, la depresión no estaba ocasionada por el capitalismo sino por la negación misma del sistema capitalista. «Aquello se debió a una errónea gestión monetaria y una intervención del Estado que operaba en un entorno social en el que la fuerza esencial del capitalismo había sido ya muy debilitada por la guerra y la política» (Robbins 1934: 194).[9] La London School of Economics, conocida antes como un foco de pensamiento socialista, empezaba a estar dominada por pensadores liberales.

HAYEK ATACA A KEYNES

Inevitablemente Hayek tenía que tropezar con John Maynard Keynes. Aunque siempre fueron amigos, profesionalmente eran adversarios. Hayek atacó los dos volúmenes del *Tratado del Dinero de Keynes* (1930-31) alegando que carecía de una teoría del capital apropiada, y, a su vez, Keynes le replicó denunciando que el libro *Precios y Producción* de Hayek era ininteligible, «un espeso banco de niebla» (Skousen 1990: 47-51). Los «jóvenes turcos» de la L.S.E. estaban entusiasmados con la teoría monetaria de Hayek, pero el «Círculo de Cambridge» que rodeaba a Keynes le era inequívocamente hostil.

KEYNES GANA LA BATALLA

En los años treinta, Hayek y Keynes representan dos enfoques opuestos del problema planteado. Keynes estaba a favor de que el Estado interviniese la economía, mediante una gestión monetaria de la misma. Hayek se oponía a la intervención gubernamental. Keynes defendía la inflación y el déficit público. Hayek estaba a favor

9. El libro sobre la depresión de Robbins profetizó también los peligros de las guerras y de los nazis, «hombres para los que las beneficiosas virtudes de la paz son despreciables y para quienes la destrucción de la vida es mejor que su preservación» (Robbins 1934: 196). Esto ya lo escribió en 1934.

de una política de dinero neutral y confiaba en la flexibilidad de los precios y salarios. Keynes decía que el atesoramiento y el aumento del ahorro durante una depresión eran perniciosos. Hayek, por el contrario, desenmascaró la «paradoja del ahorro» y defendía la posición tradicional, que exaltaba la virtud del ahorro. La distancia abierta entre los dos era, por lo tanto, muy profunda.

En las páginas del *Times* de Londres, Hayek y Keynes debatieron el papel del Gobierno. En una carta al editor del 17 de octubre de 1932 que firmaban Keynes, Pigou y otros economistas se oponían al ahorro, en una fase de derrumbamiento y depresión de la actividad económica. La respuesta que firmaban Hayek, Robbins y otros economistas se produjo dos días después y en ella se criticaba el gasto gubernamental para hacer frente al problema.

Al final, como la depresión avanzaba con lentitud y no conseguía resolverse, las políticas de abstenerse de actuar de Hayek y los austriacos perdieron la partida frente a la postura intervencionista de Keynes y los suyos. Mises y Hayek podían, en efecto, haber dado una explicación de la causa de la depresión, pero el remedio que proponían era a la vez inoperativo y decepcionante. De esta manera, todos de repente tornaban sus miradas hacia Cambridge y el nuevo libro que Keynes había estado desarrollando durante aquellos años, *La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero,* que apareció en 1936.

Hayek nunca escribió una crítica de la *Teoría General,* algo que acabó lamentando. Cuando Keynes publicó su obra, Hayek pensó que estábamos ante un libro más de los que se escriben para aprovechar la oportunidad que los tiempos brindaban y que no tendría efectos permanentes. En esto se equivocó de plano y para él fue casi mortal.

En resumen, la Escuela Austriaca perdió la batalla y experimentó un dramático retroceso, y pasarían muchos años antes de que Hayek pudiera recuperarse. El propio Mises ya nunca se recuperó de esta derrota intelectual. Los «jóvenes turcos» de la L.S.E. —John Hicks, Abba Lerner, Nicholas Kaldor y Kenneth Boulding— se convirtieron todos en discípulos de Keynes. Incluso su mejor amigo, Lionel Robbins, abandonó el barco. En su Autobiografía, llamó a este alineamiento con Hayek de los años treinta «el mayor error de mi carrera profesional... que siempre lamentaré profundamente, y aunque estaba actuando de buena fe y con un fuerte sentido de mi deber con la sociedad, no debería haberme opuesto a unas políticas que hubieran podido mitigar la angustia económica de aquellos días» (Robbins 1971: 154-5).

Hayek se encontraba tan deprimido por el curso de los acontecimientos que a principios de los años cuarenta dejó de escribir sobre teoría económica y se pasó al

campo de la teoría política. Durante la Segunda Guerra Mundial se vio obligado a trasladarse a Cambridge y se encontró «apoyando a Keynes en su lucha contra la inflación de la guerra; era una época en la que lo que menos deseaba era debilitar su autoridad» (Hayek 1983: 47). Se refería, claro está, a la autoridad de Keynes.[10]

EL REGRESO A VIENA Y LA LLEGADA DE LOS NAZIS

En Austria, durante los años treinta, el centro de preocupaciones de Mises pasó de la teoría económica a la teoría política. Según Fritz Machlup, ya en 1927, Mises predijo el fin de la libertad en la Europa Central y aconsejó a Machlup con urgencia, y también a otros economistas liberales, que abandonasen Europa. En torno a 1938, cuenta Machlup, «la mayoría de nosotros habíamos actuado según el consejo del maestro y a la primera oportunidad que se nos había presentado conseguimos dejar a tiempo nuestro país nativo» (Machlup 1974: 3). Fritz Machlup marchó a Buffalo, Oskar Morgenstern a Princeton, Gottfried Haberler a Harvard y Paul Rosenstein-Rodan al M.I.T. Schumpeter estaba ya en Harvard desde 1932.

En el otoño de 1934, cuando la influencia de los nazis comenzó a extenderse con rapidez, Mises decidió dejar su querida Austria y aceptó un puesto en el Instituto de Estudios Internacionales de Ginebra (Suiza). El partido nazi consideraba a Mises, judío y liberal, en suma, un enemigo del Estado. En 1938, cuando los nazis asaltaron Viena, confiscaron su biblioteca, escritos y documentos personales, lo metieron todo en 38 cajas y se lo llevaron. Durante el resto de su vida, Mises pensó que los nazis lo habían destruido todo, pero en los años noventa, veinte años después de la muerte de Mises, Richard Ebeling, del Hillsdale College, descubrió la biblioteca, desaparecida durante tanto tiempo, en los archivos de la KGB en Moscú. Aparentemente, los rusos habían confiscado las propiedades de Mises en poder de

10. N. del T.: El autor ha hecho aquí una excelente descripción de algo extraordinariamente difícil, con sencillez y brevedad. Sólo un gran conocedor del tema podía hacerlo de este modo. Éste sería el drama de Hayek que recordaría Hicks en 1967. Y como la obra lo permite, voy a relatar aquí el drama de Hicks, tal y como me lo expuso el profesor español Lucas Beltrán en una grata comida en el restaurante Ainhoa de Madrid. Se extrañaba Lucas Beltrán, antiguo alumno de la L.S.E., colaborador de Cambó en su juventud y catedrático muchos años de Economía en la Universidad de Madrid, de que no se hubiera otorgado el Nobel de Economía a Gottfried Haberler como él había recomendado varias veces, y fue entonces, estando en estas andanzas, cuando me contó que John Hicks le confesó que si Keynes no se le hubiera adelantado, él tenía ya a punto la Teoría General.

los nazis al término de la Segunda Guerra Mundial y las habían transportado a Moscú (hoy día la biblioteca personal de Mises se encuentra en el Hillsdale College de Michigan).

DE LA NOCHE A LA MAÑANA SE PASÓ DE LA LIBERTAD A LA TIRANÍA

Margit Mises nos dejó escrita su impresión de la noche del 14 de marzo de 1938, cuando Hitler marchó sobre Viena: «Aquella noche él [Hitler] dio su primer discurso por radio. Su voz todavía resuena en mis oídos. Nunca lo olvidaré. Era una voz dura, ronca y vulgar, pero poseía una fuerza casi irresistible, combinada con un poder de persuasión que hipnotizaba. Tanto me amilanó su voz que lo escuché hasta el final» (M. Mises 1984: 29).

Al final, Margit, que entonces era la compañera de Mises, y su hija escaparon y se encaminaron hacia Suiza, donde fueron recibidas por Lu con lágrimas en los ojos. Durante todo su matrimonio de 35 años, Margit sólo vio llorar a su marido en esta ocasión. «Él deploraba perder los nervios y el control de sí mismo» (M. Mises 1984: 31).

Margit relata los días anteriores al control de Austria por los nazis: «El terror de las semanas pasadas aún perdura en mi mente y se resiste a abandonarme. Aunque realmente no nos sucedió nada, era consciente, en todo momento, del peligro que corríamos. Nuestra libertad estaba en juego. Había espías por todas partes, espías que observaban todo lo que hacías, interpretando a su modo los detalles más insignificantes e informando de ello. Los empleados de hogar que habían crecido al lado de las viejas familias y vivido con ellas, de repente se convertían en sus enemigos. A los niños se les enseñaba a observar a sus padres y a informar de ellos. Los alemanes habían organizado todo de antemano y con tanto detalle que en pocos días la libertad se transformó en una tiranía» (M. Mises 1984: 31).

EXILIADO EN EL NUEVO MUNDO

Después de seis años enseñando en Ginebra, Mises y su familia se vieron obligados a huir a Estados Unidos. Amigos suyos como Henry Hazlitt, que escribía sobre cuestiones económicas en el *New York Times,* y John Van Sickel, de la Fundación Rockefeller, ayudaron a que Mises se estableciera en Estados Unidos, pero Mises padeció

durante años un pesimismo sin esperanza. Sus escritos, ahora en lengua inglesa, tenían un tono desesperado, especialmente debido a la difusión por todo el mundo occidental del keynesianismo y las ideas socialistas. «Era la persona más pesimista que haya visto nunca», observó en una ocasión Peter Drucker, que había conocido a Mises en su juventud en Viena y que cuando ocasionalmente se lo encontraba en la Universidad de Nueva York siempre le pareció triste y sin interés alguno por casi nada.

Mientras sus colegas austriacos e incluso su hermano (véase p. 417) pudieron conseguir ocupar posiciones de prestigio académico, Mises se vio obligado a aceptar ayudas y hasta puestos de trabajo a tiempo parcial escasamente remunerados. Mises se convirtió en un permanente «profesor visitante» en la Universidad de Nueva York, con un sueldo que subvencionaba la Fundación Volker. No obstante, esta situación no era involuntaria del todo. Se le había ofrecido un puesto en la Universidad de California, en Los Angeles, pero Mises tercamente se resistía a dejar Nueva York. Mises, en la posguerra, se mostró sumamente antagónico del resto de los economistas académicos. Se enzarzó en polémicas y ataques *ad hominem* con sus enemigos. Los keynesianos rechazaban sus críticas liberales, calificándole de «reaccionario», «anticuado» o «fanático de mente estrecha». Mises respondía llamándoles «intervencionistas», «anti-economistas», «seudo-progresistas» y «fanáticos ignorantes». Había en todo una buena dosis de sentimientos malsanos.

En una ocasión se le pidió que hablara ante un grupo de colegas famosos en una universidad (probablemente Harvard), pero él declinó la invitación porque «le parecía una pérdida de tiempo». «¡Una hora de teoría económica solvente frente a varios años de enseñar errores!», exclamó Mises; «en este momento, el refutar cualquiera de esos errores exige más tiempo del que me han asignado en el programa» (L. Mises 1980: 166). El aceptar aquella invitación tal vez le hubiera permitido influir en unos pocos estudiantes para que analizaran alternativas al keynesianismo o al socialismo —una oportunidad de éxito si se quiere—, pero él nunca la aprovechó. Bien al contrario, marxistas como Paul Sweezy jamás perdieron una sola ocasión de promocionar el marxismo.

¡SON USTEDES UNA PANDILLA DE SOCIALISTAS!

Los amigos de Mises nos han proporcionado descripciones de su personalidad que difieren. Murray Rothbard, que asistió al seminario privado de Mises en Nueva York, le describió como una persona apacible y bondadosa con cientos

de admiradores entusiastas, incluido uno que llegó a componer una canción en honor de su seminario. «Como profesor, como economista y como persona», escribió Rothbard, «Ludwig von Mises era fuente de inspiración y un ejemplo para todos nosotros; estar en su compañía era todo un placer» (Rothbard 1988: 71-74).

Aquellos que no compartían sus ideas veían su lado más brusco, su intolerancia. Era sabido que si alguien le ofendía, era capaz de conservar su resentimiento durante años. A menudo mostró su poca paciencia con aquellos de sus colegas que estaban a favor de introducir reformas que consideraba insuficientes en la intervención de los gobiernos. En una reunión de la Mont Pèlerin Society, un grupo de pensadores políticos y economistas que había organizado Hayek (véase p. 431) y que tuvo lugar en 1953 y en una sesión que presidía Milton Friedman sobre la distribución de la renta, el economista norteamericano escribió más adelante: «Recuerdo en especial una discusión sobre este tema en la que Ludwig von Mises, poniéndose de pie y dirigiéndose a toda la asamblea, dijo: "*Son ustedes una pandilla de socialistas, y salió de estampida de la sala*".» Friedman añadía que «ninguna de las personas que allí estaban, por muy elástico que fuera el patrón elegido, podían ser llamadas socialistas» (1998: 161).

En otra reunión de la Mont Pelerin, Fritz Machlup, uno de sus discípulos favoritos y profesor entonces en la John Hopkins, daba una charla en la que cuestionaba el patrón-oro y se mostró a favor de los tipos de cambio flexibles. Mises estaba tan irritado que estuvo tres años sin querer hablar con Machlup. Al final, con la ayuda de sus amigos, se reconciliaron (Friedman 1995: 37).

Incluso su mujer, Margit Mises, refiriéndose a la calificación de su marido como una persona apacible, manifestaba su desacuerdo: «Él era apacible conmigo porque me quería, pero realmente no lo era. Tenía una voluntad de hierro y una mente acerada, pero podía ser increíblemente testarudo» (1984: 44).

LA OBRA MAGNA DE MISES: *LA ACCIÓN HUMANA*

Mises, al carecer de un puesto universitario de dedicación completa, empleó gran parte de su tiempo en escribir libros y artículos en su piso de Nueva York. Su mujer nos lo describe sentado durante horas delante de su máquina de escribir, fumando cigarrillos y negándose a quitarse la chaqueta incluso en los meses más calurosos del verano y sin aire acondicionado (M. Mises 1984: 143-144).

HAYEK CREA LA PRIMERA ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE ECONOMÍA LIBRE DE MERCADO

«Tenemos que movilizar y entrenar un ejército de luchadores por la libertad».

F.A. HAYEK

Antes del *Adam Smith Institute,* la *Heritage Foundation,* el *Cato Institute* y otras instituciones influyentes, creadas para impulsar el desarrollo de las economías de mercado libre, existía la Mont Pélerin Society, establecida en 1947. Sólo la Foundation for Economic Education (E.E.E.), creada por Leonard Read en 1946, es más antigua.

En un esfuerzo por invertir la marea de totalitarismo y socialismo que nos invadía, Hayek escribió en 1944 su obra *Camino de Servidumbre,* y con la ayuda de un admirador, organizó un foro internacional de académicos de tendencias intelectuales similares en Mont Pèlerin, en Suiza, sobre el lago de Ginebra, en la primavera de 1947. Treinta y nueve personas de diez países se reunieron allí; entre ellas se encontraban Mises, Karl Popper y Milton Friedman. Hayek dedicó la reunión a las ideas de Adam Smith: «El liberalismo económico, tal y como yo lo veo, es el vástago legítimo de la unión de dos primos hermanos, el análisis científico agudo y esencialmente correcto que hacía Adam Smith de la economía mundial de su tiempo y su innato amor a la libertad, el esfuerzo constructivo y la riqueza» (Cockett 1994: 111).

Hayek inicialmente quería llamar al grupo la Sociedad Acton-Tocqueville, pero Frank Knight objetó: «Usted no puede llamar liberal a un movimiento que encabezan los nombres de dos católicos». De manera que al final se resolvió darle un nombre que no tenía connotaciones políticas, Mont Pèlerin Society.

La reunión tuvo tanto éxito que desde entonces se ha ido repitiendo sin decaer y el club se ha hecho tan exclusivo que es casi imposible incorporarse al mismo. Los candidatos tienen que ser propuestos por dos miembros, asistir a dos sesiones por invitación, e incluso entonces si ustedes son economistas americanos sus oportunidades de llegar a ser miembros son escasas. Los fundadores de la Mont Pèlerin Society han mantenido siempre que se trata de una organización internacional que no debería estar dominada por los americanos.

La Mont Pèleryn Society no es un centro de pensamiento o un grupo de presión política. Sus reuniones son privadas, los discursos e intervenciones no se graban y rara vez se publican. Las reuniones anuales tienen lugar cada vez en un sitio diferente (recientemente, Japón, Francia y Chile) y los miembros e invitados vienen de todos los continentes. Milton Friedman comentó: «La Mont Pèlerin Society ha sido, en verdad, una fuente espiritual de juventud, a la que podíamos todos acudir una vez al año para renovar nuestra confianza y espíritu en compañía de todos aquellos que creían lo mismo que nosotros» (Ebenstein 1996: 138).

La obra más importante de Mises en la posguerra es su libro *Human Action* (La Acción Humana), publicado por vez primera en 1949 por Yale University Press. Esta obra es para sus seguidores en la Escuela Austriaca de Economía lo que *El Capital* para los marxistas, y como ésta, el libro de Mises supera las novecientas páginas, dos veces el tamaño de sus obras anteriores (p. 432). Ustedes se pueden preguntar entonces cuál es el contenido de esta voluminosa obra, de qué trata este libro, y sus admiradores le responderán que de todo. Rothbard, un entusiasta, nos dirá que este libro constituye «el logro más importante de Mises y uno de los mejores que ha producido la mente humana en este siglo» (Rothbard 1988: 64).

La tesis del libro voluminoso de Gary North

«¡Otro libro maldito, voluminoso y cuadrado! ¡Siempre mal escrito, mal escrito, mal escrito! ¡Eh! ¿Mr. Gibbon?».

William Henry, Duque de Gloucester, después de recibir los dos volúmenes del libro de Edward Gibbon *Decadencia y Caída del Imperio Romano* (1781).

El historiador económico Gary North mantiene la tesis del libro grueso y de gran volumen: para revolucionar algo se precisa un libro voluminoso. Según North, todos los grandes economistas han escrito libros con muchos tomos o páginas, y a propósito cita: *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith (2 volúmenes y 1.097 páginas), *El Capital* de Karl Marx (3 volúmenes y 2.846 páginas), *Historia del Análisis Económico* de Joseph Schumpeter (1.260 páginas) y el libro de Murray Rothbard *Hombre, Economía y Estado* (2 volúmenes y 987 páginas). No es, pues, sorprendente que el propio North haya escrito varias obras de auténtica erudición. Su libro *Tools of Dominion* (1.287 páginas) es realmente el tercer volumen de una serie de comentarios sobre el libro del Éxodo. Se trata de un libro publicado por él mismo, y el propio North nos dice: «No me hago ilusión de que se convierta en el libro más vendido» (North 1990: 2).

North seguramente se sentiría defraudado con libros como *La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero,* de John Maynard Keynes (sólo 486 páginas), pero estaría encantado con *La Acción Humana* de Ludwig von Mises (907 páginas) o la *Historia Monetaria de los Estados Unidos* de Milton Friedman y Anna Schwartz (860 páginas).

En definitiva, tenemos que rechazar la teoría del valor trabajo de North. Después de todo, ¿cómo puede explicarse la influencia de obras tan breves como el *Manifiesto Comunista,* o los cuatro Evangelios, que sólo ocupan 177 páginas?

La Acción Humana no es un libro fácil de leer, de manera especial los primeros capítulos sobre metodología. Con capítulos como «La Naturaleza Formal y Apriorística de la Praxeología», es natural que el libro esté reservado para los cursos de doctorado en Economía. Pero sus fieles continúan leyéndolo. En vida de Mises se hicieron tres revisiones y ha sido traducido a cinco idiomas. Sorprendentemente, el Club Libro del Mes lo seleccionó como suplente cuando apareció en 1949, probablemente debido a las críticas favorables que se hicieron en la revista *Newweek* (debería ser el libro de texto principal) y en el *Wall Street Journal* (debe ser el libro de la biblioteca de todo intelectual (1966: cubierta).

Sin embargo, Mises nunca estuvo tan cerca de la tragedia, y la segunda edición de la *Acción Humana* es una muestra grotesca de lo que es un auténtico escándalo académico. En 1963 Yale University Press acordó hacer una segunda edición revisada del libro, pero cuando apareció un año después, aquello era una verdadera pesadilla de errores tipográficos; alguien, en Yale, había intentado sabotear la edición del libro.[11] Yale imprimió una fe de erratas, pero era tal el estropicio perpetrado por el desconocido agresor que nada pudo compensar el disgusto de Mises, incapaz de dormir durante meses. Al final, un editor amigo, Henry Regnery, firmó con Mises un nuevo contrato y en 1966 se publicó una tercera edición revisada.

LOS ÚLTIMOS AÑOS DE MISES

Como Carl Menger, cuando se hizo viejo nadie defendió su obra. Cuando cumplió ochenta años siguió dando clases en la Fundación para la Educación Económica de Irvington, en Hudson, Nueva York, el instituto de pensamiento liberal más antiguo que había fundado Leonard Read en 1946, y realizó diversas giras, dando conferencias por México y Argentina. Sin embargo, seguía invadido de un fuerte pesimismo sobre la posibilidad de poder restablecer los principios de la libertad de los mercados tanto en los círculos académicos como en la política económica práctica. En 1969 la Asociación Americana de Economía le honró con un nombramiento de socio eminente pero encontró poco consuelo en esta distinción. Cuando tenía noventa años enfermó, y dos años más tarde, en 1973, fallecía en Nueva York.

---

11. A modo de ejemplo podemos decir que en la página 322 se habían omitido cuatro líneas. La página 468 faltaba entera, la 469 estaba duplicada, y página tras página algunos párrafos aparecían con caracteres tipográficos diferentes.

RESUMEN: EL MISES OLVIDADO

Mises fue un pensador profundo, y sus libros, en especial su *Teoría de la Moneda y el Crédito, Socialismo* y *La Acción Humana,* fueron más allá de lo que cualquier otro economista haya podido hacer para establecer un modelo completo e integrado de teoría económica. Planteó y resolvió muchos de los enigmas que estaban abiertos sobre todo en el campo de la teoría del dinero. Sin embargo, su obstinada negativa a integrarse en la comunidad moderna de los cultivadores de la teoría económica después de la Segunda Guerra Mundial retrasó durante una generación la causa de sus teorías. El modelo austriaco —su teoría del capital y el ciclo económico— fue eliminado de todos los libros de texto y de las revistas especializadas, y Mises se convirtió en el economista olvidado o ausente.

HAYEK Y EL RENACIMIENTO DE LA ESCUELA AUSTRIACA

¿Podría Hayek, el protegido de Mises, restablecer el prestigio de la Escuela Austriaca de Economía? No pudo hacerlo durante bastante tiempo, pues él también se vio sumido en un estado de depresión tras la Segunda Guerra Mundial. Como su mentor, continuó escribiendo, pero no sobre teoría económica. Insatisfecho por el asalto keynesiano a la profesión, se dirigió entonces al campo de la filosofía política.

En 1944, casi al final de la guerra, se encontraba todavía en Cambridge, y fue allí donde concluyó su famoso libro *The Road to Serfdom* (Camino de Servidumbre), un libro que tuvo un éxito arrollador de ventas y una enorme influencia política. Era una seria advertencia al mundo occidental sobre los peligros del socialismo y el fascismo que concluía de una forma tajante: «Sólo el capitalismo hace posible la democracia» (Hayek 1976 [1944]: 69-70). La predicción política de Hayek era expresión de su profundo pesimismo e incredulidad sobre la bondad de la naturaleza humana. Él se servía de la conocida aseveración de Lord Acton: «El poder tiende a corromper y el poder absoluto corrompe del todo». El capítulo se titulaba «Por qué los peores se encaraman a la cima». Sin duda, Hayek estaba pensando en Hitler, Stalin y Mussolini, y tal vez en Roosevelt. En el prefacio que escribió para su libro en 1976 su pesimismo persistía: «Y las dos, la influencia de las ideas socialistas y la ingenua confianza en las buenas intenciones de quienes detentan el poder totalitario han aumentado notablemente desde que escribí este libro» (1976 [1944]: xxi).

HAYEK, ENREDADO EN UN ESCÁNDALO PERSONAL

> Estoy seguro de que era un error y no obstante lo cometí precisamente porque tenía la íntima necesidad de hacerlo.
>
> F.A. HAYEK (Ebenstein 1996: 157)

A comienzos de los años veinte, un joven Fritz Hayek se enamoró de su prima, Helene Bitterlich. Pero ella estaba casada con otro y Fritz se vio obligado a buscar otro amor. Una secretaria fue la elegida; no sólo se parecía bastante a su primer amor, sino que tenía un nombre casi idéntico, Helen, aunque la llamaban Hella. Parecía la pareja perfecta. Hayek se casó con Helen von Fritsch en el verano de 1926 y tuvieron dos hijos: una hija que nació en Austria y un hijo nacido en Inglaterra. Sin embargo, durante veinticinco años los Hayek no fueron un matrimonio feliz. Hayek decía que Hella era una buena esposa, pero la realidad es que estaban continuamente peleando.

Al final de la guerra Hayek volvió a Viena y se volvió a encontrar con su prima Helene, quien le anunció que estaba felizmente separada. De inmediato se enamoraron y Hayek decidió divorciarse de su esposa. De vuelta a Inglaterra, Hella se negó. El proceso de divorcio en estas condiciones fue algo tan desagradable que su amigo Lionel Robbins y el resto de profesores del Departamento de Economía de la L.S.E. no le hablaban, creían firmemente que Hayek había maltratado a su esposa. Pero Hayek estaba decidido y se marchó de Inglaterra, aun cuando se había ya nacionalizado británico, y se dirigió a Arkansas, en los Estados Unidos, que era conocido por sus permisivas leyes sobre el divorcio. Pasó parte de aquel año enseñando en la Universidad de Arkansas y cuando el divorcio llegó en 1950 se trasladó a la Universidad de Chicago (Ebenstein 1996: 156-157; Hayek 1994: 22-23).

Pasaron otros diez años antes de que Hayek se reconciliase con su viejo amigo Lionel Robbins, con quien había tenido una disputa con motivo de su escandaloso matrimonio. Incluso entonces, pocos hablaron amablemente de su nueva esposa Helene, quien, a menudo, rehusaba dejar que sus viejos amigos y colegas contactaran con Hayek en sus últimos años. En una reunión de la Mont Pèlerin Society, el hijo de Hayek, Lawrence, dijo de ella que era imposible.

Hayek se vio sorprendido por el éxito que tuvo su *Camino de Servidumbre.* La primera edición se vendió en muy pocos días en Gran Bretaña. Incluso Keynes aclamó sus virtudes: «Es un gran libro… Moral y filosóficamente estoy virtualmente de acuerdo con todo su contenido, y no sólo estoy de acuerdo sino que ese acuerdo es

cada vez más profundo». Su única discrepancia se encontraba en el tema de la planificación de la economía. Keynes pensaba que el Estado debía planificar más, no menos como pensaba Hayek (Keynes 1980: 385-87).

La Universidad de Chicago, que había sido la editora de aquel libro para América, organizó una gira por todos los Estados Unidos en la primavera de 1945 para presentar el libro. Henry Hazlitt hizo una crítica sumamente elogiosa del libro en la sección de obras destacadas del dominical *New York Times Book Review,* y el *Reader's Digest* publicó una versión resumida de la obra. Hayek llegó al puerto de Nueva York, donde fue recibido como una celebridad. Un libro de un académico se había convertido en un éxito de ventas y Hayek disfrutó de una gira rápida de conferencias y entrevistas.

HAYEK EN CHICAGO Y FRIBURGO

Este clásico de Hayek se convirtió en su billete al éxito. No obstante, a finales de los años cuarenta se vio envuelto en un escándalo que pudo haber alterado todo. Hayek se divorció de su esposa y se casó con su jovencísima amante (véase p. 435). Dejó Inglaterra y se trasladó a Estados Unidos con la esperanza puesta en la Universidad de Chicago, que había publicado su influyente libro. Pero en esta primera ocasión Hayek tropezó con las mismas dificultades que Mises para conseguir un puesto relevante en una universidad prestigiosa. Chicago acabó contratándole, pero no como profesor de Economía sino como profesor en el Departamento de Pensamiento Social. El sueldo de Hayek, como el de Mises, estaba pensionado por la Fundación Volker. Sin embargo, estaba encantado de encontrarse en Chicago con sus amigos Milton Friedman, George Stigler y Aaron Director.

En Chicago escribió *The Constitution of Liberty* (Los Fundamentos de la Libertad), publicado en 1960, un libro que fue ganando popularidad con el transcurso de los años. Milton Friedman consideraba que el libro no podía haber sido escrito si Hayek no hubiera llegado a Chicago. «Ésta fue su herencia para la Escuela de Chicago, la única de sus obras que hace una referencia extensa al conocimiento positivo» (Ebenstein 1996: 193).

Hayek deseaba vivamente regresar a Europa y cuando tenía 63 años solicitó y consiguió un puesto académico en la tercera universidad más antigua de Europa, la de Friburgo, en Alemania, y allí continuó escribiendo libros sobre derecho y filosofía política y pasando los veranos en los Alpes Austriacos.

¡SORPRESA!: HAYEK GANA EL PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA

Hayek, en los años setenta, se encontraba en el otoño de su vida, se sentía débil y enfermo. Sufría una sordera bastante aguda en su oído izquierdo y con excelente sentido del humor se refería a ello recordando que Karl Marx era también sordo, pero del oído derecho. Su amigo de toda la vida Mises había fallecido lejos, en 1973. Un año después, Hayek recibía una llamada telefónica desde Suecia que transformaría su carrera y su condición física. Había ganado el Premio Nobel de Economía precisamente por su trabajo sobre la teoría del dinero y el ciclo económico. Aunque tenía que compartir el premio con el socialista y economista sueco Gunnar Myrdal, y nadie es feliz del todo compartiendo un premio, Hayek sintió que aquello era una vindicación de su trabajo en la teoría económica durante los difíciles años treinta. Es más, el premio renovó su espíritu y le fortaleció físicamente. Volvió a dar conferencias por todo el mundo, y, lo que es más importante, volvió a escribir sobre temas económicos —el socialismo, la inflación y la reforma monetaria—, y especialmente su último gran libro, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism* (La Fatal Arrogancia: Los Errores del Socialismo), que aparecería en 1988. A comienzos de los años noventa comenzó a perder la memoria y finalmente falleció en Alemania en 1992.

LA PRIMERA CONTRIBUCIÓN DE MISES: LA NATURALEZA DEL DINERO

Corresponde ahora ocuparnos de los escritos de Mises y Hayek. La primera contribución de Mises —y posteriormente de Hayek— fue su explicación de la naturaleza del dinero. En el capítulo anterior habíamos visto que Irving Fisher había intentado, sin éxito, desvelar los misterios del dinero. Ahora Mises vuelve a intentarlo.

El primero y fundamental objetivo de Mises había sido integrar el dinero en la teoría económica. Como señalamos al comienzo, para los economistas clásicos y para los neoclásicos la teoría del dinero o monetaria era un compartimento separado que no estaba sometido a la misma clase de análisis que se hacía del resto del sistema económico. La ecuación de intercambios de Fisher, una formalización de la vieja teoría cuantitativa del dinero, era el instrumento básico del análisis monetario, no la teoría del precio o de la utilidad marginal. Los economistas como Fisher nos hablaban en términos de agregados —el nivel de los precios, la oferta monetaria, la velocidad de circulación del dinero, la producción o renta nacional—. Es más, las monedas nacionales como el dólar, el franco, la libra o el marco eran consideradas como unidades

de cuenta que los gobiernos definían de manera arbitraria. Como afirmaba la Escuela Histórica Alemana de Economía, el dinero es una creación del Estado. Por lo tanto, la teoría microeconómica (la teoría de la oferta y la demanda de personas y empresas) estaba separada de la teoría macroeconómica (teoría del dinero y de la actividad económica agregada). Mises abordaba la tarea de ponerlas en contacto.

EL TEOREMA DE REGRESIÓN

El libro de Mises *Teoría del Dinero y el Crédito* (1912 y 1924) trata de relacionar la micro y la macroeconomía, demostrando primero que el dinero, originalmente, fue una mercancía entre varias porque poseía características únicas. Mises señalaba en 1912 que bajo el patrón-oro internacional, las monedas nacionales principales estaban definidas en términos específicos de oro. Por ejemplo, la libra esterlina británica se definía aproximadamente como la cuarta parte de una onza de oro (algo más de siete gramos) y el dólar como una vigésima parte de una onza. Por lo tanto, el tipo de cambio entre las dos monedas se situaba en torno a una libra por cada cinco dólares.

Sin embargo, los pesos y los tipos de cambio de las monedas no habían sido determinados de manera arbitraria por los distintos gobiernos. Los valores originales de las monedas nacionales eran medidas convenientes de metales preciosos, principalmente de plata (de ahí su nombre de libra esterlina). El dólar de los Estados Unidos derivaba del dólar español, que se llamaba tálero, originalmente una moneda de plata acuñada. A lo largo de los tiempos el desgaste de las monedas y la corrupción política hicieron que las monedas nacionales acuñadas llegaran a tener valores completamente separados de sus valores faciales originales. Si uno pudiera retroceder en el tiempo, antes de que se crearan los bancos nacionales, se vería que los primeros billetes de banco no eran otra cosa que unos resguardos de depósito que otorgaban el derecho a su poseedor de retirar de los escribanos (notarios) y orfebres el oro y la plata que ellos custodiaban. Si retrocedemos un poco más en el tiempo, el dinero constituyó la superación del trueque directo de una mercancía por otra que se llevaba a cabo entonces por intermedio de una mercancía *útil* como eran el oro, la plata o el cobre.

Mises llamaba a esta clase de enfoque del problema monetario el teorema de la regresión, un teorema que ayudaba a responder los más importantes enigmas o rompecabezas de la teoría económica: ¿cómo es posible que, en nuestros días, las

monedas digan tener un valor que carece de relación alguna con su coste? Un billete de «veinte dólares» cuesta producirlo cuatro dólares y sin embargo con ese billete se pueden adquirir bienes y servicios por valor de veinte dólares. En el mundo de los negocios, los precios y los costes están relacionados por lo menos a largo plazo. Pues bien, resulta que en el mundo del dinero las cosas no son así. ¿Cuál es la razón? La respuesta de Mises es el teorema de regresión. El gobierno puede establecer un valor arbitrario a su moneda porque antaño ésta venía respaldada por una mercancía valorada como el oro o la plata. Sin su prestigio histórico, el dinero fiduciario que el gobierno emite hoy día no tendría valor alguno.

LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO MARGINAL AL DINERO

En segundo lugar, Mises aplicaba la teoría de la utilidad marginal a la oferta y la demanda de dinero. En especial, Mises demostraba que el dinero no difería del resto de las mercancías por lo que hace a su valor marginal. En el análisis microeconómico, el precio de cualquier bien viene determinado por la cantidad disponible de ese bien y por su utilidad marginal. El mismo principio se aplica al dinero; sólo en el caso del dinero el «precio» viene determinado por el poder general de compra de la unidad monetaria. La propensión a mantener dinero efectivo, o lo que los economistas llaman «saldos efectivos», viene determinada por la demanda marginal de saldos efectivos. La acción recíproca entre la cantidad de dinero y su demanda determina el precio del dólar. Por lo tanto, un incremento en la oferta de dólares conducirá a una caída de su valor o precio.

LA INFLACIÓN DE LA CANTIDAD DE DINERO NO PRODUCE BENEFICIO SOCIAL ALGUNO

Aunque el incremento de la oferta de dinero reduce su valor, o, lo que es lo mismo, su poder de compra, Mises apuntaba una característica única del dinero y es que, a diferencia del resto de las mercancías, el aumento de la oferta de dinero no produce a la sociedad beneficio alguno. El oro como mercancía dotada de utilidad tiene un valor, pero como dinero no tiene ninguno. Como decía Mises: «El aumento de la cantidad de dinero no puede considerarse un aumento de la renta o la riqueza de una sociedad, no incrementa la cantidad de bienes a disposición de una

comunidad» (1971 [1943]: 138-139). Aquellos que reciben el dinero nuevo se benefician a costa de quienes no lo consiguen. La inflación monetaria puede redistribuir la renta nacional o crear un auge cíclico inflacionario, pero su efecto neto a largo plazo es nulo.

El planteamiento de Mises no hace sino confirmar el gran error y lo pernicioso de la proposición de Mill sobre el dinero: «No puede haber... nada intrínsecamente más insignificante en una economía que el dinero, salvo como mecanismo para economizar tiempo y trabajo» (Mill 1884 [1848]: 293).

LAS DEFICIENCIAS DE LA TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO

La relación entre el nivel de precios y la oferta de dinero es, por supuesto, una forma tosca e imperfecta de exponer la teoría cuantitativa del dinero en la ecuación de Fisher. Si usted aumenta la oferta de dinero, su precio o poder de compra descenderá. Ahora bien, ¿cuánto descenderá?

Recordemos la ecuación cuantitativa de Fisher:

$$M \; x \; V = P \; x \; Q$$

M = oferta de dinero
V = velocidad o volumen medio anual de transacción de una unidad de dinero
P = nivel general de los precios
Q = cantidad anual de bienes y servicios producidos.

Fisher suponía que V y Q eran relativamente constantes y por lo tanto M y P variaban directa y proporcionalmente. Su formulación de la teoría cuantitativa tenía una característica positiva meritoria: mostraba que la inflación o la elevación generalizada de los precios no se debe al poder de los sindicatos, al capitalismo monopolista o al comercio internacional, sino que está ocasionada fundamentalmente por la política monetaria, es decir, la inflación de la oferta de dinero. Mises estaba de acuerdo con esta premisa básica.

Pero la fórmula de Fisher no nos ayudaba ni a entender ni a predecir el ciclo económico. La razón era que en lugar de concentrarse en la oferta de dinero, M, Fisher se concentraba casi por completo en P, los precios de las mercancías y los bienes de consumo, como criterio de estabilidad económica. Mientras los precios fueran

estables, pensaba él, todo andaría bien y el colapso económico sería imposible. Fisher se pasó la vida construyendo índices que le sirvieran como indicadores clave.

En su *Teoría del Dinero y el Crédito,* Mises nos decía que Fisher se estaba concentrando en el lado equivocado de la ecuación. Según Mises, *P* no es el indicador principal de las fluctuaciones cíclicas. Mises criticaba la sustitución del patrón-oro internacional por su plan de estabilizar un índice nacional de precios. La propuesta de Fisher, escribió, «no puede mejorar de ninguna forma las consecuencias sociales de las variaciones del valor del dinero» (L. Mises 1971: 402). Un auge cíclico era posible sin una elevación de los precios de las mercancías o de los bienes de consumo y de la misma forma podía producirse un colapso de la economía antes de que se pusiera en marcha una caída general de los precios. Mises criticaba también los intentos de Fisher de estabilizar índices de precios porque, advertía, un índice de precios objetivo y no sesgado es imposible de construir.

MISES ENCUENTRA LA CLAVE DEL DINERO

Según Mises, lo que Fisher debía hacer era concentrar su atención en el lado de la ecuación donde se encuentra la oferta de dinero *M*; en definitiva, la política monetaria del gobierno. Éste era el eslabón perdido y la clave para entender la teoría de una economía monetaria.

Según la nueva teoría de Mises, *M* es la variable independiente que hace estragos en la economía y su impacto no consiste simplemente en elevar los precios, como teorizaba Fisher, sino en crear desequilibrios estructurales en la economía. En términos de Mises el dinero no es neutral, afecta a todas las variables de la ecuación de Fisher —a la velocidad (*V*), a los precios (*P*) y a la cantidad de bienes y servicios (*Q*)—. Mises increpaba a Fisher por suponer que *V* y *Q* eran constantes y que *P* variaba hacia arriba o hacia abajo en proporción a *M.* La relación entre el dinero y los precios no es estrictamente proporcional. Un incremento en la oferta de dinero tenderá a reducir su poder de comprar, pero es imposible decir cuánto. Por ejemplo, podía resultar que la oferta de bienes y servicios aumentara de tal manera que el nivel de precios no ascendiera. Si la producción nacional se eleva lo suficiente, los precios incluso podían descender ligeramente, como hicieron en la década de 1920. En general, el nivel de precios depende de lo que sucede a la utilidad marginal del dinero y a la demanda de saldos de efectivo por parte del público. Poner el acento en los precios como indicadores principales puede ser muy engañoso, decía Mises.

LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO

Por último, Mises aplicaba su teoría monetaria al ciclo económico, que acabó revelándose como su aplicación más fructífera. Para desarrollar su tesis aprovechó una serie de ideas valiosas que le habían sido proporcionadas por economistas anteriores a él. Eran las siguientes:

1. La hipótesis del tipo de interés natural del economista sueco Knut Wicksell.
2. La teoría del capital, de su mentor austriaco Eugen Böhm-Bawerk.
3. El mecanismo de los flujos de dinero metálico, del filósofo escocés David Hume y el economista británico David Ricardo.

Es importante comprender de qué forma estas ideas influyeron en Mises y por ello nos vamos a permitir analizarlas una a una.

LA HIPÓTESIS DEL TIPO NATURAL DE INTERÉS

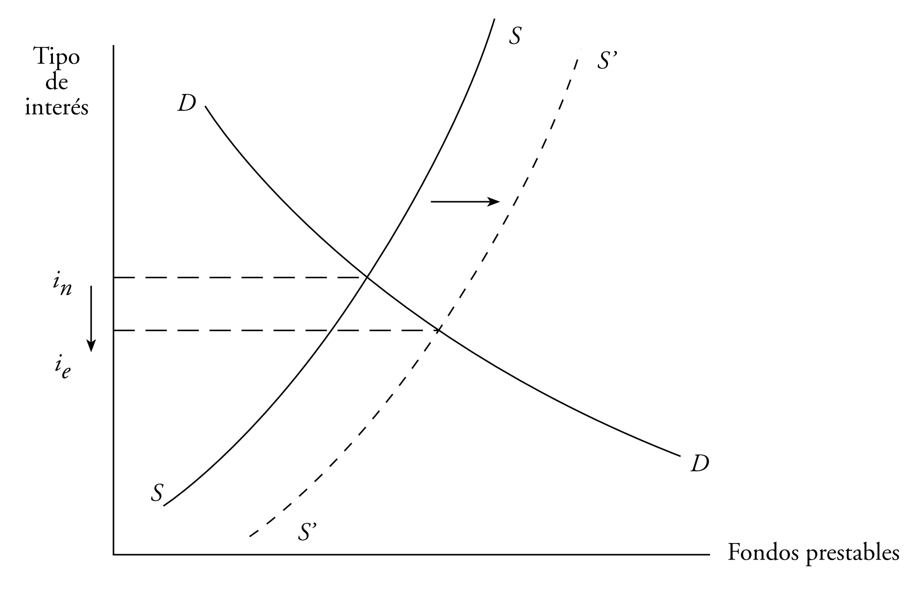
En lo que constituye su más importante contribución a la teoría macroeconómica y a la explicación del ciclo económico, en su libro *Interest and Prices* (El Tipo de Interés y el Nivel de Precios), publicado en 1898, el economista sueco Knut Wicksell distinguía entre el tipo de «interés natural» y el tipo de «interés del mercado». Una discrepancia entre los dos constituía su explicación del ciclo económico. Wicksell definía el tipo de interés natural como aquel que hacía iguales la oferta y la demanda de ahorro; es decir, la tasa de preferencia en el tiempo que la sociedad muestra. Por ejemplo, si los suizos tienen una tasa de preferencia en el tiempo superior a la de los suecos, a constancia de todo lo demás, el tipo de interés en Suiza tenderá a ser más alto que en Suecia.

Por otro lado, Wicksell definía el tipo de interés del mercado como aquel que los bancos cargan por los préstamos a sus clientes, personas individuales y empresas. En una economía que fuera estable, argumentaba Wicksell, el tipo natural de interés (la preferencia temporal) es normalmente igual al tipo de interés del mercado (mercado de préstamos). No obstante, si cada uno anda por su lado, las cosas se tornan difíciles.

Por ejemplo, supongamos que el gobierno promueve una política de facilidades de crédito y reduce artificialmente el tipo de interés del mercado por debajo del tipo de interés natural. En la Figura 12.2 se muestra el efecto de esta clase de política.

FIGURA 12.2

El Gobierno situa el tipo de interés del dinero por debajo del tipo de interés natural



LA EXTRAÑA VIDA DE KNUT WICKSELL

Ningún intelecto más puro y un carácter más noble adornó nuestra ciencia.

JOSEPH SCHUMPETER

Knut Wicksell (1851-1926) fue uno de los más profundos caracteres, aunque iconoclasta, de los que se han dedicado al cultivo de la teoría económica. Escribió sus libros y enseñó teoría económica en la Universidad de Lund, era obstinado, inconformista y librepensador, defendió el feminismo, el socialismo, el aborto y la blasfemia. Incluso llegó a pasar dos meses en prisión por blasfemar de la Virgen María.

Nacido en Estocolmo en 1851, Knut era el más joven de seis hijos. Su madre murió cuando él tenía casi siete años y su padre cuando él tenía quince. En solitario cayó bajo la influencia de un clérigo luterano y piadosamente meditó y estudió la Biblia, aunque más adelante en su vida abandonó la práctica religiosa e incluso se mofaba de la religión formal.

(continúa)

FOTOGRAFÍA 12.5
Knut Wicksell (1851-1926).
Encarcelado por blasfemia



Cortesía de Mark Blaug.

Wicksell conocía bien los himnos litúrgicos, así como el Salterio, el Sermón de la Montaña y muchos otros pasajes de la Biblia.

Wicksell era un estudiante brillante que obtuvo el grado de bachiller en Matemáticas y Física en sólo dos años, en la Universidad de Uppsala. Su vida cambió cuando accedió a los estudios superiores, perdió la fe religiosa y pronto se convirtió en un crítico abierto del cristianismo y un radical fervoroso. Viajó al extranjero, donde encontró muchas ideas nuevas y cayó bajo la influencia del escritor inglés George Drysdale y, en especial, de su obra *Elementos de Ciencia Social* que lleva un subtítulo muy expresivo, a saber: *Materia, Sexo y Religión Natural; Una Explicación de las Verdaderas Causas y Remedios de los Tres Males Esenciales de la Sociedad, la Pobreza, la Prostitución y el Celibato.* Wicksell se vio profundamente afectado por este libro, de un fuerte acento malthusiano. A renglón seguido, Wicksell se convirtió en defensor del control de la natalidad, incluido el aborto y de los medios para reducir la pobreza, el hacinamiento y la prostitución.

UN MATRIMONIO CIVIL

Cuando se encontraba en la veintena buscando desesperadamente la compañía de una mujer, nuestro tímido sueco tuvo dos desengaños amorosos que le deprimieron, el primero con una joven a la que ni siquiera conocía y el segundo con la esposa de su amigo más íntimo. En 1888, Wicksell conoció al amor de su vida, Anna Bugge, una profesora noruega once años más joven que él, a la que propuso contraer matrimonio civil y de la que tuvo dos hijos. «Mi entusiasmo por el trabajo ha crecido considerablemente desde que me casé», escribió a un amigo (Garlund 1996 [1958]: 124). Anna llevó más adelante a convertirse en la primera mujer en acceder a la diplomacia sueca y líder de los movimientos en favor de la paz y del voto femenino.

A causa de sus ideas radicales no fue capaz de obtener un puesto académico hasta que tuvo cincuenta años.[12] Sobrevivió con dificultades a base de ayudas, donaciones y clases.

(continúa)

12. N. del T.: La Economía se enseñaba en Suecia dentro de las facultades de Derecho, pero Wicksell se resistía a doctorarse en Derecho para acceder a la enseñanza de la Economía. Al final tuvo que ceder. Esto

De 1901 a 1916 enseñó teoría económica en la Universidad de Lund. Su enfoque personal era tan radical como sus ideas, daba las clases vestido como un trabajador rústico y se cubría la cabeza con un gorro de pescador. Con frecuencia llegaba a la clase con una cesta de la compra cargada de frutas, carne y otros productos. Su atuendo personal era una influencia del ensayo de Mill *On Liberty*, que defendía la conducta poco ortodoxa o abiertamente heterodoxa.

Un simpatizante del enfoque austriaco

Wicksell fue un escritor prolífico de artículos, libros y ensayos, muchos de los cuales se están traduciendo ahora al inglés. Estaba muy influido por la *Teoría Positiva del Capital,* de Eugen von Böhm-Bawerk, de la que decía: «Fue una revelación para mí... De repente lo vi todo como si estuviera allí ante mis ojos, la bóveda debajo de la cual construir un edificio con rigor científico». Se consideraba un firme defensor de los principios de la utilidad marginal, la demanda derivada, los métodos de producción indirectos y la teoría del capital, aunque rechazaba algunos aspectos de la teoría austriaca del ciclo económico (Wicksell 1997: 26-38).[13]

Wicksell ingresa en prisión por blasfemo

En noviembre de 1908, Wicksell estaba irritado por la sentencia contra un anarquista que atacaba públicamente a la religión. Considerando que este caso infringía la libertad de expresión, Wicksell se dirigió a una gran audiencia en Estocolmo y hablando sobre el tema dijo: «El Trono, el Altar, la Espada y la Bolsa del Dinero», satirizando la historia de la Virgen María. Wicksell fue arrestado, se le procesó y, convicto de blasfemia religiosa, se le condenó a dos meses de cárcel. Él utilizó ese tiempo para escribir un ensayo sobre el exceso de población, argumentando que la población óptima de Suecia debería ser de tres en lugar de cinco millones de habitantes y que Europa debía reducir su población en una cuarta parte. Está claro que Wicksell cometía un tremendo error al ignorar que los avances de la tecnología agrícola y de la medicina han reducido la probabilidad de un estallido de la población, pero no fue el único (véase cap. 3).

(continúa)

---

y su franca enemistad con Gustav Cassel, la gran figura de la disciplina en Suecia, retrasaron su incorporación a la universidad.

13. N. del T.: Wicksell formalizó con rigor matemático lo que puede considerarse la primera teoría macroeconómica del neoclasicismo que desarrolló Böhm-Bawerk en los cuadros aritméticos de su *Teoría Positiva*. Véase sobre este particular mi obra *El Capitalismo y la Riqueza de las Naciones*, (2009), pp. 40 ss.

MUERE A LOS SETENTA Y CUATRO AÑOS

A lo largo de su vida, Wicksell rechazó todas las formalidades legales y académicas, incluidas las ceremonias oficiales del matrimonio, el bautismo y la aceptación de cargos o títulos honoríficos. En verdad, debió dar un enorme salto ya en su tumba cuando su esposa dispuso para él un funeral por todo lo alto, cuando falleció en 1926 a consecuencia de una dolencia de estómago seguida de una neumonía.

Según la hipótesis del tipo de interés natural de Wicksell, si el tipo de interés del mercado es inferior al tipo de interés natural, se inicia un proceso acumulativo de subidas de precios. Sin embargo, el auge inflacionario puede perdurar. La economía se recalienta y fuerza a que los tipos de interés del mercado se eleven y se sitúen por encima del tipo de interés natural. La subida que, en último término, acaba por producirse en los tipos de interés real estrangula el auge cíclico y conduce a la depresión. La prescripción de política monetaria de Wicksell para evitar este proceso cíclico era simple y directa: el gobierno debería esforzarse en mantener el tipo de interés del mercado igual al tipo de interés natural. Debería evitar la inflación artificial de las facilidades crediticias.[14]

LA TEORÍA DEL CAPITAL DE BÖHM-BAWERK

En segundo lugar, Mises aplicaba la teoría de Böhm sobre la naturaleza «indirecta» del proceso de producción mediante la utilización del capital y la consiguiente estructura de capital de una economía. Si un gobierno promueve un auge cíclico sirviéndose de la inflación monetaria, la primera e inevitable consecuencia será aumentar la naturaleza indirecta de los procesos de producción aplicados para obtener una mayor cantidad de bienes de consumo. Esto quiere decir que se favorecerá el crecimiento de las industrias que fabrican bienes de capital, pero cuando el auge artificialmente estimulado se interrumpe, este proceso se invertirá en la depresión, y esto resulta problemático. Es decir, una vez que los nuevos fondos facilitados han

14. N. del T.: Wicksell, a diferencia de Mises y Hayek, consideraba que el ciclo económico se debía a la incapacidad de los bancos para acomodar sus tipos de interés a las fluctuaciones del tipo natural de interés.

sido invertidos en maquinaria, equipos e instalaciones y demás infraestructuras de capital, este capital, inicialmente en forma de dinero, se hace heterogéneo y ya no será fácil de vender durante la recesión. En definitiva, el auge artificialmente estimulado monetariamente acaba explotando y entonces ha de pasar tiempo, en ocasiones años, hasta que la economía se recupere.[15]

EL PATRÓN-ORO: UN ASIGNADOR ESTRICTO DE TAREAS

Por último, Mises consideraba el patrón-oro internacional como una disciplina que interrumpiría el auge inflacionario y pondría en orden las cosas en un corto periodo de tiempo. Tomando prestado de Hume y Ricardo el mecanismo de los flujos de dinero metálico, Mises nos detallaba a grandes líneas la serie de acontecimientos mediante los que el auge inflacionario llegaría a su término en condiciones de patrón-oro.

1. La inflación monetaria haría subir las rentas y los precios internos.
2. Los ciudadanos importarían más bienes y servicios de los que exportan, provocando así un déficit comercial con los países extranjeros.
3. El déficit de la balanza de pagos ocasionaría una salida de oro.
4. La oferta de dinero interno descendería y provocaría el colapso del auge inflacionario.

En resumen, Mises y Hayek desarrollaron una explicación lógica de cómo tiene lugar una crisis financiera y el colapso que sigue a una expansión artificial del crédito, incluso cuando los precios no ascienden.

¿POR QUÉ NO SE COMPRENDIÓ EL MODELO AUSTRIACO?

Si la teoría austriaca de una economía monetaria y su explicación del ciclo económico contestaba a todas las preguntas, ¿cuál es la razón de que no se entendiera? Después de todo, el libro de Mises *La Teoría del Dinero y el Crédito* se había publicado

---

15. Hayek utilizaba sus triángulos para explicar la expansión y la contracción de la economía bajo un patrón de dinero fiduciario. Véase Hayek (1935: 32-68). Para una exposición al día del impacto de la inflación monetaria, véase Skousen (1990: 282-331).

en 1912. ¿Por qué Fisher, Keynes y otros muchos economistas contemporáneos suyos desecharon estas incisivas ideas cuando nos aproximábamos a 1929?

La respuesta es que las teorías de Mises fueron ignoradas por la mayoría de los economistas profesionales hasta que ya fue demasiado tarde. Su libro de 1912 no se tradujo al inglés hasta bastante después de iniciarse la Gran Depresión. Keynes llevó a cabo una crítica del libro en el prestigioso *Economic Journal* en 1914, pero discrepaba del trabajo desarrollado allí por Mises, al que no consideraba ni «constructivo» ni «original» (1914: 417-19). Sólo años más tarde admitió Keynes que no tenía los conocimientos suficientes para leer el alemán, confesando que «las nuevas ideas me pueden pasar desapercibidas y ocultas a causa de las dificultades del idioma» (1930, I: 199, n. 2). Hayek respondió: «El mundo podía haberse ahorrado muchos sufrimientos si Lord Keynes hubiera sabido un poco más de alemán» (M. Mises 1984: 219).

Lo mismo se podía decir de Knut Wicksell y su «convincente» hipótesis del tipo natural de interés. Las teorías del ciclo económico de Wicksell eran virtualmente desconocidas fuera de Suecia hasta que los austriacos introdujeron su vital análisis en Inglaterra (las *Lecciones de Economía Política* de Wicksell se tradujeron al inglés en 1934 y 1935 a iniciativa de Robbins y Hayek).

Así pues, las ideas monetarias de Mises y Wicksell vieron la luz sólo después de que el peor colapso de la historia reciente hubiera tenido lugar. Mises, Hayek y Wicksell habían cubierto auténticas lagunas de la teoría económica neoclásica y habían ayudado así a fortalecer y reestructurar el edificio que Adam Smith había iniciado. La teoría económica estaba a punto de lograr un cuerpo de doctrina unificado sin necesidad de «escuelas». Pero las teorías de Mises-Wicksell sólo consiguieron ser escuchadas con interés durante un breve periodo en la década de 1930.

Una buena parte del problema residía en la solución que dieron a la depresión que sigue a la crisis inflacionaria y que, en gran medida, consistía en no hacer nada. Hayek y Mises defendieron la reducción de los salarios y los precios, los impuestos y menos interferencias de los gobiernos en los intercambios internacionales, pero tozudamente se opusieron a la reinflación y el déficit presupuestario de gastos públicos porque, en su opinión, «esto sólo hubiera significado sembrar de nuevo las semillas de las "perturbaciones y la crisis"». Hayek insistía en que la única solución era «dejar que el tiempo nos fuera trayendo el remedio permanente». En otras palabras, esperar pagando las consecuencias de nuestros errores y dejar que el mercado siga su curso natural (Hayek 1935: 98-99). Esta clase de prescripción podía haber funcionado en una recesión ordinaria, pero, aparentemente, no era suficiente para hacer frente a un colapso y desarticulación del sistema financiero y de crédito a gran escala.

¡Está tan loco Mises como parece!

> En la década de 1920, Mises hizo importantes contribuciones a la teoría monetaria, la teoría del ciclo económico y el análisis económico del socialismo, pero sus últimos escritos sobre los fundamentos de la ciencia económica son tan extravagantes y peculiares que lo único que podemos hacer es preguntarnos si han sido tomados en serio por alguien.
>
> Mark Blaug (1980: 93)

Los libros de Mises no tienen ni gráficos, ni cuadros, ni diagramas. No contienen fórmulas matemáticas o modelos econométricos, ni estudios empíricos, ni pruebas cuantitativas de alguna teoría económica, ni siquiera curvas de demanda y de oferta que Mises describía como «las dos hipotéticas curvas» (L. Mises 1966: 333).

«Extravagante» y «peculiar» en verdad, Mises afirmaba en su *Acción Humana* que la única ciencia económica pura es el «apriorismo» radical, la exclusiva utilización del razonamiento deductivo sin ayuda de la experiencia. Mises construía todo su sistema teórico sobre la base de la lógica deductiva y unos supuestos evidentes por sí mismos, de forma parecida a como hace la geometría. Mises rechazaba todas las formas «a posteriori» inductivas, o el uso de estudios empíricos, o la historia para probar una hipótesis teórica, y declaraba solemnemente: «Sus teoremas concretos no están abiertos a ninguna clase de verificación o falsación sobre bases experimentales» (1966 [1949]: 862). Más adelante afirmaba: «La historia no puede enseñarnos regla, principio o ley universal alguna... La historia habla exclusivamente a aquellas personas que saben interpretar en base a teorías concretas» (1966: 41).

Mises rechazaba la econometría y las matemáticas en el análisis económico. «El método matemático tiene que ser rechazado no sólo en base a su esterilidad. Es un método vicioso del todo, arranca de supuestos falsos y conduce a inferencias falsas... No hay teoría económica cuantitativa alguna» (1966: 350-51).

El dualismo metodológico

Por último, Mises diferenciaba entre ciencias físicas y sociales, llamando a las ciencias sociales «praxeología», definida como el estudio de la acción humana.[16] Mises era un dualista que dividía la naturaleza en dos componentes:

(continúa)

16. Mises ideó otros términos como «catallácTica» que significa teoría del intercambio. La introducción de una nueva terminología es señal de nueva escuela de pensamiento. Marx y Keynes idearon también nuevos términos.

1. Los seres humanos que piensan, adoptan valores, hacen elecciones y aprenden del pasado (ciencias sociales).
2. Los animales y las cosas (materia orgánica e inorgánica), que son mecánicos y predecibles (ciencias físicas).

Como indicaba Mises: «La razón y la experiencia nos muestran dos regiones o dominios separados... No hay puente que las conecte. En lo que hoy se nos alcanza, son dos esferas» (1966: 18). Mises y Hayek criticaban los intentos de los economistas de imitar a las ciencias físicas adoptando términos procedentes de aquéllas como «elasticidad», «velocidad de circulación» o «paro friccional». A esta clase de intentos los denominaba Hayek peyorativamente «cientifismo».

Discípulos de Mises critican su enfoque radical

Incluso sus más devotos estudiosos no siguen a Mises en todos los aspectos de su metodología radical. Hayek sí utilizaba gráficos —recordemos sus triángulos para explicar el modelo macroeconómico austriaco— y Rothbard se servía de un conjunto bastante amplio de datos históricos para apoyar la explicación austriaca de la Gran Depresión. La testarudez de Mises al rehusar la utilización de los estudios empíricos para argumentar en favor de la libertad de los mercados es una razón por la que la Escuela Austriaca de Economá ha embarrancado y se ha ido quedando atrás en una época en la que el trabajo empírico y los estudios cuantitativos han hecho progresar a la teoría. La Escuela de Chicago, en particular, ha conseguido un amplio respaldo en la profesión gracias a sus estudios cuantitativos y estadísticos. (Ejemplos de estos estudios se muestran en las puestas al día de los capítulos 1 y 3 de este libro).

En apoyo de Mises

Sin embargo, Mises no está metodológicamente tan loco como parece. No siempre es posible probar la existencia de leyes económicas mediante un experimento controlado, como cabe hacer en la física o la química. Al hacer sus hipótesis teóricas los economistas, con mucha frecuencia, utilizan cláusulas «ceteris paribus»; es decir, tienen que condicionar sus leyes al supuesto de que el resto de cosas o influencias que actúan permanezcan sin cambios, un supuesto que no se da en la vida real. Sus modelos de predicción se tienen que apoyar, muchas veces, en la experiencia pasada, pero las personas no son máquinas o *lemmings*, pueden alterar sus actitudes y su conducta en formas impredecibles.[17]

(continúa)

17. No obstante, bajo la batuta de Vernon L. Smith se viene desarrollando una nueva área de investigación que se ha llamado «teoría económica experimental». Muchas de sus conclusiones sincronizan bastante

Por ejemplo, en 1962, los asesores económicos del Presidente John F. Kennedy apoyaban las teorías que, en su día, formuló el economista británico John Maynard Keynes y consideraban que incurrir en un déficit presupuestario de manera deliberada puede servir para estimular la recuperación de la economía. El Congreso actuó en consecuencia y redujo los impuestos, y el Estado Federal incurrió en un déficit en el ejercicio 1962-63. ¿Cuál fue el resultado? Con bastante seguridad podemos decir que la producción nacional aumentó con fuerza.

Sin embargo, había economistas que discrepaban. Los monetaristas de la Escuela de Chicago, con Milton Friedman a la cabeza, argumentaban que esto no validaba las hipótesis teóricas de los seguidores de Keynes. Durante aquel mismo periodo (1962-63), la política monetaria de la Reserva Federal fue bastante activa y el rápido crecimiento de la oferta de dinero fue realmente el responsable de la recuperación de la economía. Al mismo tiempo, aquellos economistas que confiaban en los políticos que actúan sobre los incentivos a la producción (políticas de oferta) sostenían que la reducción de los impuestos, no el déficit en sí, era lo que había estimulado la productividad, poniendo en manos de los consumidores individuales y los inversores privados más fondos, y esto era lo que había puesto en marcha la recuperación.

¿Quién estaba en lo cierto, los keynesianos, los monetaristas o los defensores de las políticas de oferta? La evidencia empírica no podía ser tan concluyente porque las tres variables implicadas —los impuestos, el déficit presupuestario y la oferta monetaria— estaban variando a la vez.

CAUSALIDAD *VERSUS* INCERTIDUMBRE

Mises señalaba dos principios de la conducta económica que, a menudo, funcionan el uno en contra del otro, haciendo difícil, cuando no imposible, hacer predicciones exactas. El primer principio es la causalidad, para cada causa un efecto. Como dice Mises: «La acción humana es una conducta intencional» (1966: 11). Sin embargo, a la vez se encuentra el principio de incertidumbre. La gente tiene razones múltiples para actuar y, en ocasiones, cambiar de parecer. Es simplemente imposible saber lo que cada uno está haciendo y lo que le lleva a ello, la razón de actuar de aquella manera. J.B. Say escribió acerca de esto cien años antes (véase cap. 2). La complejidad del conocimiento, a menudo, nos hace ignorantes e incapaces de conocer el curso futuro de los precios de las acciones,

(continúa)

bien con las teorías desarrolladas por los austriacos, en especial con el concepto de los procesos de mercado de Hayek frente al enfoque de los equilibrios de competencia imperfecta del tipo Chamberlin-Robinson. Véase Vernon L. Smith, «Papers in Experimental Economics» (1991), y su artículo «Experimental Methods in Economics» (*New Palgrave Dictionary*).

cuáles serán los nuevos productos que se demandarán, cómo se modificarán las preferencias de los consumidores o cuáles serán las políticas que seguirán los gobiernos. Un astrónomo puede saber la hora exacta a la que sale el sol por la mañana, pero ¿puede alguien predecir a qué hora se levantará de la cama por la mañana un estudiante? Así pues, los sofisticados modelos que, con la ayuda de las modernas computadoras, hacen predicciones sobre los tipos de interés, las tasas de inflación y los movimientos de los mercados financieros casi nunca resultan atinados. El elevado grado de ignorancia dentro de la economía es una de las razones por las que Mises y Hayek negaban la posibilidad de la planificación central de la economía. Hayek, en particular, ha escrito ampliamente sobre «la inevitable imperfección de nuestros conocimientos» y las «consecuencias inintencionadas» de las acciones humanas (1984: 211-80).

Esto no es decir que las personas no puedan predecir algo con certidumbre. Algunos economistas como Ludwig M. Lachmann y George Shackle, conocidos por su afinidad con los austriacos, han argumentado que la incertidumbre es tan aguda que nadie puede predecir nada. Otros, especialmente los que practican el llamado análisis técnico (chartismo) en los mercados financieros, creen que disponen de las herramientas para predecir exactamente los precios futuros de las mercancías y las acciones cotizadas. En opinión de Hayek, la verdad se encuentra en algún punto entre el «conocimiento completo» y la «ignorancia completa» del futuro. En ocasiones la relación causa-efecto es tan fuerte que el futuro se puede predecir con facilidad. En otras ocasiones, la incertidumbre es tan grande que una predicción exacta es casi imposible.

Mises, generalmente, se inclinaba más por la incertidumbre. Refiriéndose a su anticipación de la crisis económica del periodo 1929-32, escribió que aunque su predicción había sido un tanto tosca, él «no podía predecir la fecha exacta de un suceso» (1971 [1934]: 15). En otro lugar escribió: «No existen reglas para calcular la duración de un auge o de la depresión que sigue a éste» (1966: 870-71).

No obstante, éste es el papel del empresario como hombre de negocios o como asesor financiero —una figura clave de la teoría económica austriaca—: intentar predecir los acontecimientos futuros. Para hacerlo tiene que ser un solitario (Skousen 1993: 279-80).

Con los austriacos ofreciendo pocas explicaciones y ningún remedio para acabar con aquella clase de depresión, los economistas acabaron yendo a buscar la solución donde fuera. Los austriacos podían explicar la causa de la depresión, pero no ofrecían remedio operativo alguno. ¿Quién podía acudir al rescate y salvar el capitalismo? Un economista que ofreció una nueva teoría macroeconómica y una política vigorosa para remediar la situación. Este será el tema del próximo capítulo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre, J.A. (2009): *El Capitalismo y la Riqueza de las Naciones*, Unión Editorial.

Böhm-Bawerk, Eugen (1959): *The Positive Theory of Capital*. South Holland, IL: Libertarian Press [trad. esp. *La teoría positiva del capital*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Blaug, Mark (1980): *The Methodology of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cockett, Richard (1994): *Thinking the Unthinkable: Think-Tanks and the Economic Counter-Revolution, 1931-1983.* Nueva York: HarperCollins.

Ebenstein, Alan (1996): «Hayek, Philosopher of Liberty.» Manuscript.

Friedman, Milton (1995): «Interview.» *Reason* (June), 32-38.

Friedman, Milton y Rose D. Friedman (1998): *Two Lucky People*. Chicago: University of Chicago Press.

Gardlund, Torsten (1996 [1958]): *The Life of Knut Wicksell*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Hayek, Friedrich A. (1935): *Prices and Production*, 2.ª ed. Londres: George Routledge and Sons [trad. esp. *Precios y producción*, coedición Unión Editorial y Ediciones Aosta, Madrid 1996].

— (1960): *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Los fundamentos de la libertad*, 8.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2008].

— (1975): Interview. *Gold and Silver Newsletter* (June). Newport Beach, CA: Monex International.

— (1988): *The Fatal Conceit.* Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Unión Editorial, Madrid 1997].

— (1976 [1944]): *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Camino de servidumbre. Textos y documentos*, Unión Editorial, Madrid 2008].

— (1983): «The Keynes Centenary: The Austrian Critique.» *Economist* (11 June), 45-48.

— (1984): *The Essence of Hayek,* ed. Chiaki Nishiyama and Kurt R. Leube. Stanford: Hoover Institution Press.

— (1992): *The Fortunes of Liberalism. The Collected Works of F.A. Hayek*, vol. 4. Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Las vicisitudes del liberalismo. Ensayos sobre economía austriaca y el ideal de la libertad*, Unión Editorial, Madrid 1996].

— (1994): *Hayek on Hayek.* Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Hayek sobre Hayek. Un diálogo autobiográfico*, Unión Editorial, Madrid 2010].

Hicks, John (1967): «The Hayek Story.» In *Critical Essays in Monetary Economics*, 203-15. Londres: Oxford University Press.

Hülsmann, Jörg Guido (2007): *Mises: Last Knight of Liberalism*. Auburn, AL: Mises Institute.

Keynes, John Maynard (1914): «Review of *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (1912).» *Economic Journal* 24: 417-19.

— (1930-31): *A Treatise on Money*, 2 vols. Londres: Macmillan [trad. esp. *Tratado del dinero: teoría pura y aplicada del dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1996].

— (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

— (1980): *The Collected Writings of John Maynard Keynes, Activities 1940-46,* vol. 27. Londres: Macmillan.

— (1983): «Keynes as an Investor.» In *The Collected Writings of John Maynard Keynes,* vol. 30, ed. Donald Moggridge, 1-113. Londres: Macmillan.

Laidler, David (1999): *Fabricating the Keynesian Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.

Machlup, Fritz (1974): «Tribute to Mises.» *Mont Pé1érin Society Proceedings* (September 13).

Mill, John Stuart (1884 [1848]): *Principles of Political Economy*, abridged and ed. by J. Lawrence Laughlin. Nueva York: D. Appleton.

— (1989): *On Liberty and Other Writings.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mises, Ludwig von (1966 [1949]): *Human Action: A Treatise on Economics,* 3.ª ed. Chicago: Regnery [trad. esp. *La Acción Humana. Tratado de economía*, 9.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2009].

— (1971 [1934]): *The Theory of Money and Credit,* 2.ª ed. Nueva York: Foundation for Economic Education [trad. esp. *La teoría del dinero y del crédito*, Unión Editorial, Madrid 1997].

— (1978): *Notes and Recollections.* Spring Hill, PA: Libertarian Press [trad. esp. *Autobiografía de un liberal*, Unión Editorial, Madrid 1997].

— (1980): *Planning for Freedom,* 4.ª ed. Spring Hill, PA: Libertarian Press.

— (1981 [1936]): *Socialism.* Indianapolis, IN: Liberty Classics [trad. esp. *El Socialismo*, 6.ª ed. Unión Editorial, Madrid 2009].

Mises, Margit von (1984): Wy *Years with Ludwig von Mises,* 2.ª ed. Cedar Falls, IA: Center for Futures Education.

Mises, Richard von (1951): *Positivism.* Cambridge, MA: Harvard College.

— (1959 [1945]): *Theory of Flight.* Toronto: Dover.

North, Gary (1990): *Tools of Dominion*. Tyler, TX: Institute of Christian Economics.

Padover, Saul K. (1978): *Karl Marx: An Intimate Biography*. Nueva York: McGraw-Hill.

Robbins, Lionel (1934): *The Great Depression.* Londres: Macmillan.

— (1971): *Autobiography of an Economist.* Londres: Macmillan.

Rothbard, Murray N. (1980): «The Essential von Mises.» In Ludwig von Mises, *Planning for Freedom*, 4.ª ed., 234-70. Spring Hill, PA: Libertarian Press [trad. esp. *Lo esencial de Ludwig von Mises*, Unión Editorial, Madrid 1974].

— (1988): *Ludwig von Mises: Scholar, Creator, Hero.* Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.

Schumpeter, Joseph A. (1954): *History of Economic Analysis*. Nueva York: Oxford University Press.

Skousen, Mark (1990): *The Structure of Production*. Nueva York: New York University Press.

— (1993): «Who Predicted the 1929 Crash?» In *The Meaning of Ludwig von Mises,* ed. Jeffrey M. Herberner, 247-83. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.

Smith, Vernon L. (1987): «Experimental Methods in Economics.» In *The New Palgrave: A Dictionary in Economics*, vol. 2, 241-49. Londres: Macmillan.

— (1991): *Papers in Experimental Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

— (1999): «Reflections on *Human Action* After 50 Years.» *Cato Journal* 19: 2 (Fall), 195-210.

Wicksell, Knut (1936 [1898]): *Interest and Prices*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La tasa de interés y el nivel de los precios*, Ediciones Aosta, Madrid 2000].

— (1997): *Selected Essays in Economics,* ed. Bo Sandelin. Londres: Routledge.

Capítulo 13

El motín de Keynes: el capitalismo se enfrenta a su reto más importante

> Espero que mil años a partir de 1920-1970 será un tiempo para los historiadores. Me saca de quicio pensar en ello. Creo que esto hará que mis pobres *Principios*, junto con muchos de mis pobres colegas, se conviertan en papel de desecho.[1]
>
> ALFRED MARSHALL (1915)

> Keynes no era socialista —él vino a salvar el capitalismo, no a enterrarlo...—. No ha habido nada en los anales de las ciencias sociales como lo que consiguió Keynes.
>
> PAUL KRUGMAN (2007)

El sistema capitalista de libertad natural, establecido por Adam Smith, enderezado por la revolución marginalista y perfeccionado por Marshall y los austriacos, estaba bajo asedio. Las virtudes clásicas del ahorro, los presupuestos equilibrados, los impuestos reducidos, el patrón-oro y la Ley de los Mercados de J.B. Say fueron sometidos a un ataque como nunca había sucedido. El edificio que Adam Smith construyó estaba bajo la amenaza de venirse abajo.

---

1. Esta profética declaración fue hecha en una carta de Alfred Marshall a su colega en la Universidad de Cambridge, profesor C.R. Fay, fechada el 23 de febrero de 1915. En ella no hacía referencia a Keynes como instigador de esta revolución, pero Marshall tenía de su estudiante una opinión favorable. Véase Pigou (1925: 490-90).

♬ Selección musical para este capítulo: Aram Khachaturian, «Danza del Sable», del ballet *Gayne*

La Gran Depresión de los años treinta fue el acontecimiento económico más traumático del siglo XX, sobre todo a la vista de los grandes avances registrados por los niveles de vida del mundo occidental hasta entonces, durante la Nueva Era de prosperidad del siglo. Esos niveles de vida se vieron reducidos en el periodo 1929-1933, en pleno fragor de la lucha contra la depresión. En los Estados Unidos la producción industrial descendió en torno al 30 por ciento, casi la mitad de los bancos comerciales quebraron y los precios de las acciones perdieron el 88 por ciento de su valor. Europa y el resto del mundo hicieron frente a fenómenos similares.

Los austriacos Mises y Hayek, así como los economistas que defendían la ortodoxia en temas de dinero, habían anticipado la dificultad, pero cuando todo se hundió no supieron cómo salir del atolladero y sus esperanzas de resolverlo se fueron disipando conforme pasaba el tiempo. A mediados de aquella década la economía pareció recuperarse bajo las medidas adoptadas por el *New Deal* del Presidente Roosevelt, pero el paro de los Estados Unidos continuó siendo de dos dígitos, permaneció en esos niveles durante toda la década y no desapareció hasta la Segunda Guerra Mundial. Europa no lo pasó mucho mejor. Sólo la Alemania militarista de Hitler gozaba de pleno empleo, a medida que nos íbamos aproximando de nuevo a la guerra. En el mundo libre, el temor a perder el puesto de trabajo, al hambre y a la guerra lo invadía todo.

La duración y la severidad de la Gran Depresión hizo que la mayoría de los economistas anglo-americanos cuestionaran la política de no intervención en los mercados y la capacidad del sistema capitalista de economía de mercado para corregir con sus propios resortes la situación. El asalto a la fortaleza del sistema se producía por lo tanto a dos niveles: a nivel económico se cuestionaba la naturaleza competitiva del capitalismo y a nivel macroeconómico se cuestionaba la estabilidad general del sistema.

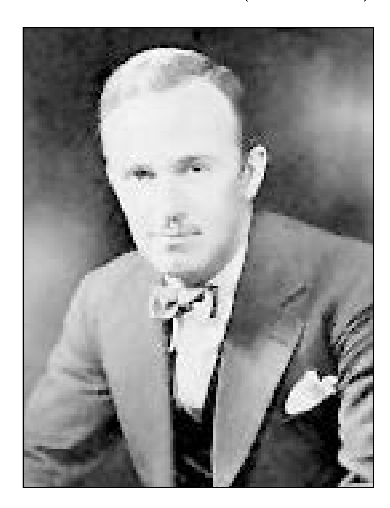
¿ERA IMPERFECTO EL MODELO CLÁSICO DE COMPETENCIA?

A nivel macroeconómico, dos economistas escribieron sendos libros de manera independiente que cuestionaban el modelo clásico de la libre competencia en los mercados. En 1933, la editorial Harvard University Press publicaba el libro *The Theory of Monopolistic Competition*, de Edward R. Chamberlain (1899-1967), y Cambridge University Press publicaba *Economics of Imperfect Competition*, de Joan Robinson (1903-1983). Los dos economistas introducían la idea de que existen varios niveles de competencia en el mercado que van desde la «competencia pura» hasta

Fotografía 13.1
Joan Robinson (1903-1983)



Fotografía 13.2
Edward Chamberlin (1899-1967)



«El capitalismo competitivo es imperfecto»
Cortesía de Mark Blaug.

el «monopolio puro», y que en la mayoría de los mercados la competencia es imperfecta y conlleva grados de monopolio diferentes de unos mercados a otros. La teoría de la competencia imperfecta Chamberlin-Robinson echó raíces en el pensamiento de la profesión y desde entonces ha venido a constituir una característica integral de la teoría microeconómica.

Esto tiene implicaciones decisivas para la política económica: si la política que defiende el liberalismo económico no puede asegurar la competencia efectiva dentro del capitalismo, el gobierno tiene que intervenir por medio de controles y leyes antimonopolio que cercenen las tendencias naturales que manifiestan las empresas a conseguir distintos grados de monopolio en los mercados donde actúan.

LA AMENAZA RADICAL AL CAPITALISMO

Pero esta amenaza era de tono menor comparada con las alternativas no capitalistas y radicales que se proponían al nivel del sistema mismo. El marxismo era la última moda de los centros universitarios y de los círculos intelectuales en los años

treinta del pasado siglo XX. Paul Sweezy, un economista educado en Harvard, había viajado a Londres para continuar sus estudios en la conocida L.S.E. a comienzos de los años treinta y volvió de allí convertido en un marxista en toda regla, dispuesto a enseñar sus ideas radicales en su *alma mater.* Sidney y Beatrice Webb habían regresado de su visita a la Unión Soviética invadidos por un gran optimismo y firmemente convencidos de que Stalin estaba alumbrando una «nueva civilización» de pleno empleo y superioridad económica. ¿Era por lo tanto el socialismo a gran escala la única solución a un sistema de capitalismo de mercado inestable?

¿QUIÉN SALVARÍA AL CAPITALISMO?

La mayoría de los intelectuales sensatos buscaban una alternativa al socialismo que nacionalizaba la economía y en lugar del mercado implantaba su planificación centralizada. Por fortuna, una voz potente y prestigiosa estaba insistiendo en una vía intermedia, una forma de preservar la libertad económica sin tener que destruir el fundamento mismo de la civilización occidental.

Esa voz era la de John Maynard Keynes, líder de la Nueva Escuela de Cambridge en Inglaterra. En su revolucionario libro de 1936, *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero,* Keynes sostenía que el capitalismo, en sí mismo, es un sistema inestable y que no tiene una tendencia natural a emplear todos los recursos económicos de los que dispone. No obstante, y a la vez, rechazaba la necesidad de nacionalizar la economía, imponer controles de precios y salarios e interferir en los mecanismos que configuran la oferta y la demanda en los mercados de bienes. Todo lo que se necesita es que el gobierno asuma el control de la dirección del sistema capitalista de mercado, que es un tanto voluble, y consiga enderezar el vehículo devolviéndolo a la senda de la prosperidad. ¿De qué forma? No reduciendo drásticamente los salarios y los precios —enfoque clásico de la ortodoxia—, sino incurriendo deliberadamente en el déficit del presupuesto federal, gastando dinero en obras públicas que aumentarían la demanda y restablecerían la confianza. Una vez que la economía hubiera recuperado su senda y logrado el pleno empleo de todos sus recursos, el gobierno no necesitaría recurrir de nuevo al déficit y el modelo clásico ortodoxo funcionaría adecuadamente.

El modelo de gestión gubernamental de lo que Keynes denominó la demanda efectiva agregada de la economía transformó la ciencia triste en un club de optimistas. El hombre estaba, después de todo, en condiciones de regir su destino económico. Keynes decía simplemente que el gobierno podía aumentar o contraer la demanda efectiva

agregada cuando las condiciones así lo exigieran para eliminar la inestabilidad cíclica propia del capitalismo sin acabar con el sistema. A nivel macroeconómico cabría, pues, mantener el sistema de libertad en los mercados. En resumen, las políticas económicas a medio camino entre los dos extremos que propugnaba Keynes se consideraron no como una amenaza a la libertad de las empresas privadas, sino como su salvación. De hecho, aquello hizo que el principal rival del sistema de economía de mercado en los países avanzados que era el marxismo, quedara detenido en seco.

UN RAYO DE LUZ EN MEDIO DE UNA NOCHE OSCURA

La revolución keynesiana se produjo casi de un día para otro, especialmente entre los más jóvenes y perspicaces, que cambiaron la sumisión a los austriacos por la de Keynes. John Kenneth Galbraith, refiriéndose a aquellos días, dice: «Había un remedio para la desesperación... No demolía el sistema, sino que lo salvaba. Para los que no eran revolucionarios aquello parecía demasiado bueno para ser cierto. Para el revolucionario ocasional lo era. La teoría económica antigua aún se enseñaba de día, pero al atardecer, y en casi todos los atardeceres a partir de 1936, casi todos discutían y hablaban de Keynes» (1975: 136).

Milton Friedman, que más tarde se convirtió en el mayor adversario de la teoría económica keynesiana, dijo: «En contraste con este cuadro lúgubre [la prescripción austriaca de dejar que las cosas discurrieran], las noticias que venían de Cambridge (Inglaterra) acerca de la interpretación que hacía Keynes de la depresión y la política adecuada para remediarla eran como un rayo de luz en una noche oscura. Ofrecían un diagnóstico mucho más optimista de la enfermedad y, lo que es más importante, la ofrecían de una manera más inmediata, menos penosa y más efectiva, bajo la forma de déficit en los presupuestos públicos. Resulta fácil entender que esto atrajera a las mentes jóvenes, nobles y vigorosas» (1974: 163).

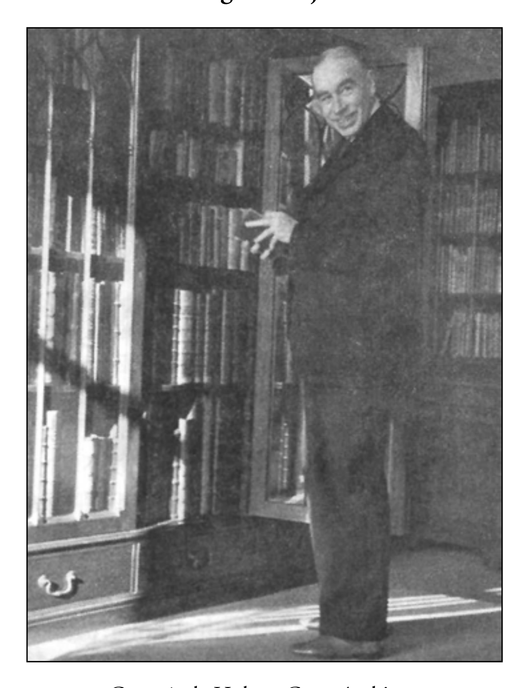
El modelo keynesiano de gestión de la demanda efectiva agregada se difundió por toda la profesión incluso con mayor rapidez que la revolución marginalista, en especial después de la Segunda Guerra Mundial, para vindicar los beneficios derivados de los déficit de gastos públicos y la intervención masiva de los gobiernos en los mercados. No pasó mucho tiempo para que casi todos los profesores de Economía, bajo el patrocinio de economistas como Alvin H. Hansen, Paul Samuelsson y Lawrence Klein, comenzaran a enseñar a los estudiantes en qué consiste la *función*

de consumo, la propensión marginal a consumir, la paradoja del ahorro, el multiplicador de la inversión y *la demanda efectiva agregada,* suma de $C + I + G$ (consumo, inversión y gasto público). Era una doctrina extraña, nueva y estimulante.

LA CARA OSCURA DE KEYNES

Keynes, en efecto, puede haber ofrecido un remedio plausible para la depresión de la economía, pero también creó un ambiente favorable a la intervención estatal en todas partes, al estado del bienestar y a la fe ilimitada en un sector público de gran dimensión que lo atienda todo. Sus teorías estimulaban el exceso del consumo, el recurso a la Deuda Pública para financiar los déficit de gastos públicos, la imposición progresiva de las rentas personales, el gravamen del ahorro, los presupuestos

FOTOGRAFÍA 13.3
John Maynard Keynes (1883-1946).
«Una mente ágil con ojos disolutos»



Cortesía de Hulton-Getty Archives.

desequilibrados, etc. Sus críticos consideraron la teoría económica keynesiana un asalto directo a los valores económicos tradicionales, la amenaza más seria a los principios del liberalismo económico después del marxismo. Para ellos, la *Teoría General* de Keynes «constituye el asalto más sutil y malicioso a la ortodoxia del capitalismo y la libertad de empresa que haya aparecido en lengua inglesa» (Hazlitt: 345).

A pesar de que, ocasionalmente, oigamos que Keynes está muerto, el pensamiento keynesiano sigue estando vivo en los círculos académicos, en los parlamentos democráticos, en la Bolsa, etc.; tan es así que la revista *Time* votaba por Keynes como el economista más influyente de todo el siglo XX. El biógrafo Charles Hession escribe: «Más libros y más artículos se han escrito acerca de él que de cualquier otro economista, con la posible excepción de Karl Marx» (1984: xiv). El Diccionario Palgrave de Economía dedica a Keynes su biografía más extensa —veinte páginas, comparadas con las quince que dedica a Marx—, y su biógrafo más reciente, Robert Skidelsky, sitúa a Keynes en un pedestal: «Keynes fue una figura mágica y lo propio es que hubiera dejado una obra mágica. No ha habido nunca un economista como él» (1992: 537).

KEYNES PERTENECÍA A LA ELITE QUE GOBIERNA GRAN BRETAÑA

¿Qué clase de hombre era Keynes para poder generar aquella devoción y hostilidad? John Maynard Keynes (1883-1946) fue un intelectual elitista desde la infancia. En una ocasión, cuando se le pidió que explicase cómo se pronuncia su apellido, dijo que «Keynes» se pronuncia como «brains», que en lengua inglesa significa el entendimiento. Nació en 1883, el mismo año que murió Marx. Era hijo de un profesor de Economía de la Universidad de Cambridge, John Neville Keynes, un amigo del gran maestro de los economistas británicos, Alfred Marshall. Neville sobreviviría tres años a su hijo Maynard, muriendo a la avanzada edad de 95 años, en 1949. Su madre, Florence Ada Keynes, fue la primera mujer alcaldesa de Cambridge (Inglaterra).

Keynes siempre estuvo muy apegado a su madre, pues su padre era un persona distante. Cuando su hijo tenía sólo ocho años, el padre escribió en su diario: «La única persona a la que le gustaría parecerse es a su madre, sea como sea él querría parecerse a su madre» (Hession 1984: 11).

Keynes fue al colegio de Eton, el más elitista de Inglaterra, y luego, como era de esperar, a la Universidad de Cambridge, donde se graduó en Matemáticas. Más adelante escribiría un controvertido libro sobre el cálculo de probabilidades.

KEYNES SE CONVIERTE EN «APÓSTOL»

Sus amigos le consideraban precoz, inteligente y, en ocasiones, brusco. Su característica más sobresaliente eran sus «ojos disolutos» y su «mente ágil» (Skidelsky 1992: xxxi). Keynes se consideraba una persona poco atractiva físicamente, no era simpático sino más bien frío y, sin embargo, fue seleccionado como uno de los únicos doce «apóstoles», por una especie de sociedad secreta de Cambridge (no muy distinta a los Skull y Bones de Yale), de la que era miembro vitalicio. Otros notables miembros de esta secta eran el poeta Alfred Lord Tennyson, el matemático Bertrand Russell, los filósofos G.E. Moore y Alfred North Whitehead y el biógrafo Lytton Strachey. Los «apóstoles» eran un grupo muy cerrado que se reunía todos los sábados por la noche para discutir ensayos o artículos.

En los años del tránsito de uno a otro siglo, la secta, bajo la influencia de G.E. Moore, incubó un profundo sentimiento de menosprecio de la moralidad «victoriana» y las virtudes burguesas. Ellos propugnaban incluso la subversiva idea de que la homosexualidad era moralmente superior. Keynes fue un homosexual practicante durante los primeros años de su vida adulta, aunque, aparentemente, abandonó esta costumbre al casarse con Lydia Lopokova a la edad de 44 años (véase p. 465).

Después de graduarse, Keynes se incorporó a la Administración Civil Británica y pasó dos años en la oficina que se ocupaba de los asuntos de la India, país que no visitó nunca. En 1909 se convirtió en profesor asociado de la Universidad de Cambridge y de 1911 a 1944 fue el editor general de la revista *Economic Journal* de Cambridge. Nunca estudió teoría económica, pero, tras haber seguido un curso con Alfred Marshall, adquirió rápidamente la pericia suficiente para enseñarla.

KEYNES ESCRIBE UN «BEST SELLER»

En 1919, al término de la Primera Guerra Mundial, sirvió como funcionario del Tesoro en la delegación británica en la Conferencia de Paz de Versalles. Disgustado por la forma en que se llevó a cabo aquella negociación, dimitió y escribió un libro al que tituló *Las Consecuencias Económicas de la Paz* (1920) que fue un éxito de ventas y le catapultó hacia la fama y la fortuna.

La verdad sobre la homosexualidad de Keynes

> Es demasiado tarde para cambiar. Sigo siendo y seguiré siendo siempre un «inmoral».
>
> JOHN MAYNARD KEYNES (Hession 1984: 46)

En la biografía oficial de Keynes, su amigo, el economista Roy Harrod, escribió: «Respecto a sus defectos no soy consciente de haber suprimido algo por lo que se refiere a hechos. Los críticos, bien sea por malicia o porque no estaban bien informados, relatan algunos hechos sin fundamento» (Harrod 1951: viii). De hecho, hubo una omisión: Harrod ocultó cuidadosamente la conducta sexual de Keynes porque consideraba que afectaría negativamente a su reputación.

Al día de hoy las biografías lo cuentan todo y este libro no ha de ser una excepción: la biografía de Harrod está anticuada. Los biógrafos más recientes, como Robert Sidelsky (1992), D.E. Moggridge (1992) y Charles Hession (1984), escatiman pocos detalles del comportamiento sexual de Keynes. Moggridge llega incluso a incluir en su obra un apéndice donde se reproduce un diario de sus compromisos sexuales.

Las proclividades sexuales de Keynes es probable que hayan venido influenciadas por su vida familiar, una madre archiprotectora y un padre débil. El colegio de Eton, una institución sólo para muchachos varones donde se educó, era una institución muy elitista donde se enseñaba la filosofía griega, que proclama la superioridad espiritual del amor platónico entre hombres sobre el amor carnal entre el hombre y la mujer. Por otra parte, también influirían las ideas de su amigo y compañero G.E. Moore, que predicaba el dejar a un lado las morales convencionales y las reglas de conducta universalmente admitidas. Keynes creía, sin más y con firmeza, que la «vida» hay que vivirla sin preocuparse de lo que es correcto o no.

¿Era Keynes misógino?

La predilección de Keynes por los hombres puede haber influido en sus actitudes respecto a las mujeres. En 1909, mientras enseñaba en Cambridge, escribió: «Creo que después de este año tendré que dejar de enseñar a mujeres. La irritación nerviosa que me produce el contacto con ellas es intensa al cabo de dos horas. Me parece como si odiara cada uno de los movimientos de su mente. La mente de los hombres, incluso cuando son estúpidos y perversos, no me parecen tan repelentes» (Moggridge 1992: 183-4).

Los historiadores Elisabeth y Harry Johnson van todavía más lejos al sugerir que la misoginia de Keynes se extendía a sus teorías sobre el ahorro y la inversión. El matrimonio Johnson señalaba que Keynes y sus seguidores a menudo se refieren al ahorro como algo

(continúa)

propio del sexo femenino y a la inversión como algo masculino. El ahorro, como cosa propia de las mujeres, se consideraba como un acto negativo, mientras que la inversión era algo positivo. «La masculinidad de la inversión está atestiguada por las frecuentes referencias de Joan Robinson y otros escritores de la Escuela Inglesa de Cambridge y a los "instintos salvajes" o "primitivos" de los empresarios, y la feminidad de los ahorros es evidente por el papel pasivo que se les asigna en la determinación del equilibrio del empleo» (Johnson 1978: 121). El propio Keynes escribió en su *Tratado del Dinero:* «Así pues, la frugalidad puede ser a la vez la sirvienta y el ama de cría de la empresa, pero de la misma forma puede no serlo y tal vez incluso, por lo regular, no lo es» (Keynes 1971 [1930, II]: 132).

Sin embargo, Keynes en ocasiones era ambiguo acerca de la identidad sexual del ahorro. En el mismo *Tratado del Dinero,* refiriéndose a la falta de progreso en la Europa de los años veinte, decía: «Diez años han transcurrido desde la terminación de la guerra. Los ahorros han alcanzado niveles que carecen de precedentes. Pero una proporción de ellos ha sido desperdiciada, esparcida por el suelo» (Keynes 1971 II [1980: II]: 185). Ésta es una alusión a la historia bíblica de Onán, que derramaba sus semillas por el suelo (Génesis 38: 8-9).

Las escandalosas noticias de 1925

Keynes ofendió a todos sus amigos homosexuales de Bloomsbury cuando anunció su compromiso y posterior matrimonio con Lydia Lopokova, una bailarina rusa, en 1925.

Fotografía 13.4

Las noticias decepcionantes.
Lydia Lopokova se casa con Maynard Keynes



Cortesía de Dr. Milo Keynes.

(continúa)

En base a la correspondencia privada entre Maynard y Lidia, su matrimonio no fue, en modo alguno, una relación platónica. Como escribe Robert Skidelsky, «ciertamente entre los dos hubo y se desarrolló una relación sexual» (1992: 110-11).

¿Fue la condición dual de Keynes una clave de su genio creativo?

El biógrafo Charles Hession fue quien construyó la teoría, un tanto novelesca, de que las ideas revolucionarias de Keynes y su genio creativo eran el resultado de su sustrato andrógino, que combinaba «la verdad masculina de la razón con la verdad femenina de la imaginación» (Hessión 1984: 107, 17-18). Skidelsky coincide: «Incluso su ambivalencia sexual jugaba su papel en su aguda visión de las cosas» (1992: 537). Pero ¿por qué habían de ser la intuición y la creatividad exclusivamente femeninas y la razón y la lógica masculinas?

Escrito en una prosa mordaz, Keynes condenaba a los países aliados vencedores de la guerra por imponer a los alemanes el pago de unas reparaciones de guerra que carecían del sentido de la realidad y eran impracticables. Se exigía a las naciones derrotadas que pagasen los costes de la guerra con los aliados, incluyendo el pago de las pensiones y las indemnizaciones por muerte de las tropas hasta una cantidad de 5.000 millones de dólares, «ya fuera en oro, mercancías, barcos, valores u otros bienes», antes del 1 de mayo de 1921. Pero Keynes advirtió: «La existencia de grandes deudas de guerra es una amenaza para la estabilidad financiera en todas partes» (1920: 279). Un Keynes pesimista predecía consecuencias negativas de lo acordado en toda Europa. Él llegaba a la conclusión de que Alemania no tendría más remedio que inflar la cantidad de dinero como salida a aquella clase de atolladero. En un pasaje que se hizo famoso, Keynes señalaba: «Lenin ciertamente estaba en lo cierto. No hay forma más sutil y más segura de derribar los fundamentos existentes de una sociedad que pervertir la moneda. El proceso atrae todas las fuerzas ocultas en las leyes de la economía que llevan a la destrucción y lo hace de una forma que ni un hombre entre millones es capaz de diagnosticar» (1920: 236).[2]

2. En una crítica errónea de la que llamó *La Paz Cartaginesa o las consecuencias de Mr. Keynes,* el economista francés Etienne de Mantoux acusó más tarde a Keynes del inicio de la Segunda Guerra Mundial. Según Mantoux, Keynes subestimó en gran medida la capacidad de Alemania para pagar las reparaciones y convenció al mundo de que los Acuerdos de Paz de Versalles habían aplastado a Alemania y que el peligro nazi no tenía mayor importancia. Es difícil imaginar una interpretación más torcida del libro de Keynes. Véase Mantoux (1952).

KEYNES HACE UNA PREDICCIÓN BRILLANTE EN 1925

Keynes siguió cosechando éxitos y otro de ellos fue su incisivo análisis de 1925 cuando el ministro de Hacienda, Winston Churchill, decidió retornar al patrón-oro a un tipo de cambio de 4,86 dólares por libra esterlina, que era el que había regido antes de la guerra y que suponía una clara revalorización de la moneda británica. Keynes se opuso públicamente a esta medida manifiestamente deflacionista. En un folleto que tituló *Las Consecuencias Económicas de Mr. Churchill*, el profesor de Cambridge advertía que la deflación obligaría a Gran Bretaña a reducir los salarios reales y retardar el crecimiento económico (Keynes 1963 [1931]: 244-70). Una vez más Keynes se mostró acertado. Gran Bretaña experimentó un decaimiento de su economía que no hizo otra cosa que empeorar las condiciones cuando llegó la Gran Depresión.

Desafortunadamente, las dotes proféticas de Keynes se acabaron a finales de los años veinte. En su *Tratado sobre la Reforma Monetaria* de 1923, que Milton Friedman considera su mejor obra, se unía a Irving Fisher en su rechazo al patrón-oro y alababa la influencia que tuvo la estabilización del valor del dólar entre 1923 y 1928 como un gran triunfo de la Reserva Federal.

EN NUESTRO TIEMPO NO HABRÁ MÁS COLAPSOS DE LA ECONOMÍA

Como Fisher, era defensor de aquella Nueva Era de optimismo alcista en los mercados de mercancías y de valores de los años veinte. En 1926 se encontró con el banquero suizo Felix Somary que se mostraba algo impaciente en lo que se refiere a la compra de valores. Cuando Somary le expresó su pesimismo sobre el futuro del mercado bursátil, Keynes declaró con firmeza: «En nuestro tiempo no habrá más hundimientos de la Bolsa». Somary había estudiado en Viena y sabía que esa Nueva Era era un auge cíclico artificial insostenible. Pero Keynes, como Irving Fisher, ignoraba los principios de economía austriacos y basaba todas sus esperanzas en la estabilización del nivel general de los precios por parte de la Reserva Federal.

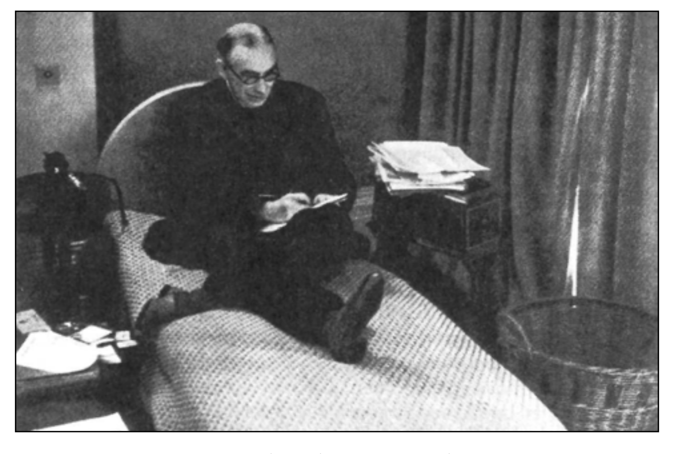
A finales de 1928, Keynes escribió dos artículos en contra de la idea de que una «inflación peligrosa» estuviera incubándose en Wall Street, concluyendo que «no había nada a la vista que pudiera llamarse inflación». Refiriéndose al mercado inmobiliario y de valores en los Estados Unidos añadía: «Mi conclusión es que sería prematuro, al día de hoy, hablar de la existencia de un exceso de inversión... Me inclinaría, por tanto, a predecir que los precios de los valores no caerán severamente, es

decir, por debajo de su bajo nivel reciente, a menos que el mercado estuviera anticipando una depresión de los negocios». Una cosa así no sería probable, puesto que el Consejo de la Reserva Federal haría «todo lo que está en su mano para evitar una depresión de los negocios» (Keynes 1973b: 52-59; Hession 1984: 239-39).

HACIENDO DINERO DESDE EL DORMITORIO

Keynes no debía haber sido tan confiado. A finales de los años veinte se había ganado cierta buena reputación como mago de las transacciones con las divisas, las materias primas y las acciones. Era presidente de la Mutua Nacional de Seguros de Vida y tesorero del King College de Cambridge. Sus cuentas personales nos muestran que había contraído obligaciones importantes negociando con mercancías y acciones. Mantenía posiciones de compra en contratos de futuros sobre caucho, maíz, algodón y estaño, así como en diferentes clases de acciones de fabricantes de automóviles británicos. Se sabía que tomaba sus decisiones sobre esta clase de operaciones mientras estaba todavía en la cama. Como nos cuenta Hession: «Algunas decisiones de esta clase eran ejecutadas mientras se encontraba en la cama por la mañana y los agentes de bolsa con los que trabajaba le enviaban los informes sobre

Fotografía 13.5
John Maynard Keynes en la cama



Cortesía de Hulton-Getty Archives.
Fotografía tomada en marzo de 1940 en su casa de Bloomsbury.

los resultados de estas ejecuciones por teléfono mientras leía los periódicos y decidía hacer esta o aquella operación» (1984: 175).

EL HUNDIMIENTO DE LA BOLSA DESTRUYÓ A KEYNES

Trágicamente, Keynes interpretó mal el momento que se vivía y falló a la hora de predecir el hundimiento de la Bolsa. Su cartera de valores desapareció y perdió las tres cuartas partes de su patrimonio neto, fundamentalmente a causa de las transacciones sobre mercaderías (Moggridge 1983: 15-17; Skidelsky 1992: 338-43). En su *Tratado del Dinero,* publicado en 1930-31, admitía que le había desorientado la estabilidad de los precios en los años veinte y que se había desarrollado una «inflación de beneficios» (1930: 190-98).

Sin embargo, Keynes, un inversor testarudo, mantuvo sus acciones y aumentó sustancialmente su cartera en 1932. Aunque fue incapaz de salirse del mercado en la cima, tenía una misteriosa habilidad para comprar acciones cuando el mercado estaba en su nivel más bajo (Skousen 1992: 161-69). Compró acciones que pocos querían, como compañías eléctricas, de telefonía y minas de oro, y estaba tan seguro de su estrategia que las compraba a crédito. En 1944 escribió a un gestor de fondos monetarios con el que trabajaba: «Mi principio central es ir en contra de la opinión general sobre la base de que si todos están de acuerdo acerca de la bondad de una inversión resultará inevitablemente demasiado costosa y por lo tanto poco atractiva» (Moggridge 1983: 111).

KEYNES, CON TODO, SE LAS INGENIÓ PARA MORIR ESPECTACULARMENTE RICO

Keynes estuvo tan espectacularmente acertado al elegir sus valores que su patrimonio neto cuando murió en 1946 alcanzaba la cifra de 411.000 libras esterlinas. Dado que su cartera de valores en 1926 ascendía solamente a 16.125 libras, consiguió un rendimiento medio anual a interés compuesto del 13 por ciento, una cifra muy superior a la de la mayoría de los gestores profesionales. Una hazaña sorprendente si se tiene en cuenta que durante aquella época hubo poca o ninguna inflación y, de hecho, fue una época de mucha deflación. Y este extraordinario rendimiento se logró a pesar de los fantásticos retrocesos producidos en 1929-32 y 1937-38. Sólo David Ricardo consiguió un registro superior como economista financiero.

Keynes, el lector de las manos

¡Manos! ¡Manos! ¡Manos! Ninguna otra cosa vale la pena contemplar.

J.M. Keynes (Skidelsky 1992: 286)

Una de las excentricidades de Keynes eran las manos de las personas. El señor de Cambridge consideraba que la forma y el tamaño de las manos era un determinante esencial del carácter de las personas y a lo largo de toda su vida lo sostuvo así y lo practicó. Estaba tan poseído por la quiromancia —la lectura de la personalidad por medio de los rasgos de las manos— que poseía moldes de sus manos y de las de su mujer e incluso hablaba de coleccionar los moldes de las manos de sus amigos (Harrod 1951: 20).

Su hermano más joven, Geoffrey, opinaba que esta extraña fijación puede haber sido consecuencia de un traumático accidente de bicicleta que sufrió a los nueve años y que le ocasionó la deformación permanente de uno de sus dedos (M. Keynes 1975: 29-30).

El primer comentario de Keynes acerca de las manos está contenido en una carta escrita a su padre en 1899 y se refiere a un hermano de Charles Darwin, Sir George Darwin: «Sus manos ciertamente eran como las propias del descendiente de un mono» (Harrod 1951: 19). Siempre que conocía o se le presentaba a un colega, político o extranjero, lo primero que centraba su atención eran sus manos y, a menudo, esto le servía para formular un juicio acerca de su personalidad o carácter. En una reunión con el presidente Woodrow Wilson, con ocasión del Tratado de Versalles, observó que sus manos, «aunque apropiadas y moderadamente fuertes, estaban carentes de sensibilidad y delicadeza» (J.M. Keynes 1920: 40). En la misma conferencia, Keynes expresó su disgusto por el hecho de que el presidente francés, George Clemenceau, llevara guantes (pp. 20-219). ¿No se preguntan ustedes por qué a Keynes no le gustaba demasiado la mano invisible de Adam Smith?

El brillo de las manos de Roosevelt

En la primera reunión con el presidente Franklin D. Roosevelt, en 1934, Keynes estaba tan interesado en examinar sus manos que vaciló: «Apenas me di cuenta de lo que decía acerca de la plata, los presupuestos equilibrados y las obras públicas». Roosevelt, a la vez, no parecía muy impresionado por lo que Keynes decía y éste estaba también disgustado. El análisis de las manos de Roosevelt le revelaba una personalidad «firme y moderadamente enérgica pero no inteligente, y sin delicadeza alguna; sus uñas cortas

(continúa)

y redondas eran como las de la mayoría de los hombres de negocios» (Harrod 1951: 20). Keynes determinó que las manos de Roosevelt le recordaban las de Sir Edward Grey.

En 1936, Keynes se sentó en un almuerzo al lado del dramaturgo británico W.H. Auden y se fijó en sus dedos. Auden, escribió Keynes, era «todo lo delicioso que se quiera, pero las uñas de sus dedos son como las de un colegial, medio comidas, sucias y húmedas. Las uñas de los dedos de Auden sugerían que había algo de insatisfactorio en su obra» (Skidelsky 1992: 628). ¡Muy bien, me haré la manicura!

APARECE UN LIBRO REVOLUCIONARIO

Keynes no supo predecir el hundimiento de la Bolsa de Valores y la profunda y larga Gran Depresión que siguió a ese acontecimiento influyó mucho en su pensamiento. Estaba amargamente resentido con los especuladores que precipitaron los precios a niveles ridículamente bajos y que estuvieron a punto de depositarle en una casa de misericordia. Mucho antes había rechazado ya la política de no intervención (*laissez-faire*) como principio general de organización de la sociedad, y la crisis de 1929-32 no hizo sino reforzar su rechazo a los principios de la teoría económica clásica y convencional. En sus intervenciones radiofónicas en la BBC embestía contra los que atesoraban el dinero, los especuladores y los sabandijas que acumulaban oro, al tiempo que urgía sobre la necesidad de incurrir en un déficit de gasto público, la inflación y el abandono definitivo del patrón-oro como solución al marasmo económico. Keynes criticaba abiertamente a Friedrich Hayek y a la London School of Economics por creer que la economía acabaría ajustándose por sí misma y por incitar a las reducciones de los salarios y al equilibrio de los presupuestos públicos como soluciones a la depresión.

Entre tanto, en su casa de Cambridge, Keynes estaba trabajando en un libro que ofreciese un nuevo modelo de teoría económica, con la ayuda de Richard Kahn, Joan Robinson y el Círculo de Cambridge que le rodeaba. El día de Año Nuevo de 1935 escribió al dramaturgo George Bernard Shaw: «Creo que estoy a punto de escribir un libro de teoría económica que revolucionará ampliamente —supongo que no de manera instantánea, pero sí en el curso de unos diez años— la forma en la que el mundo enfoca nuestros problemas económicos» (Skidelsky 1992: 520). Era un pronóstico arrogante pero que resultó acertado.

Como ya dijimos, la *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero* apareció por primera vez en 1936.[3] Como otros economistas, Keynes se identificaba con los grandes científicos del pasado. Adam Smith y Roger Babson compararían sus sistemas analíticos con los de Sir Isaac Newton y Keynes emulaba a Albert Einstein. El título del libro de Keynes imita la teoría general de la relatividad de Einstein. Su libro, decía, crea una teoría general del comportamiento de la economía que comprendía como un «caso especial» el modelo clásico y convencional. Keynes trataba a los economistas que le habían precedido como si se tratara de «geómetras euclideos en un mundo que no era el de Euclides, salvo de manera excepcional» (Skidelsky 1992: 487).

Como Marx, Keynes esperaba que su obra magna fuera leída por los estudiantes y por el público en general, y convenció a la editorial Macmillan para que el libro, de 400 páginas, tuviera un precio asequible de sólo cinco chelines. Pero ésta fue una creencia basada más en sus deseos que en la realidad. La *Teoría General* se convirtió en el libro casi imposible de leer por excelencia de Keynes, plagado de una jerga técnica y en un lenguaje incomprensible (véase p. 447). Incluso Paul Samuelson, un sumiso keynesiano, decía: «Está mal escrito, pobremente organizado. Cualquier lego en la materia que, seducido por la reputación anterior del autor, comprara el libro, resultó engañado en sus cinco chelines... No es apropiado para su uso en clase. Es arrogante, inmoderado, polémico y no muy generoso en sus reconocimientos. Son abundantes las confusiones y los descubrimientos ilusorios... Destellos de perspicacia e intuición se entremezclan con un álgebra tediosa. Cuando finalmente se imponía su maestría, se veía que su análisis era claro y a la vez nuevo. En resumen, es la obra de un genio» (Samuelson 1947 [1946]: 148-49).

La *Teoría General* se imprime todavía, pero sólo gracias al trabajo de aclaración que han desplegado sus muchos discípulos, como Alvin H. Hansen y Paul Samuelson, que descifraron la complicada y retorcida jerga de Keynes. Sin embargo, ellos consiguieron traducirla al inglés ordinario y es esta manera transformaron la profesión.

---

3. Algunos keynesianos, como Charles Hession y John Kenneth Galbraith, insisten con fuerza en que el título correcto de la obra es *Teoría General del Beneficio, del Empleo y el Dinero,* que sería la traducción correcta si entre el término *Employment* y el de *Interest* no hubiera una coma, pero en el Prefacio del libro la coma existe. ¿Otra ambigüedad keynesiana más, diría yo, o tal vez buscada?

LA PROPENSIÓN A CONFUNDIR DE KEYNES

> Es asombrosa la serie de tonterías que uno puede llegar a creer transitoriamente, cuando se piensa demasiado tiempo solo y en especial en teoría económica.
>
> J.M. KEYNES (1973a [1936]: Prólogo)

Ricardo y Marx escribieron libros que levantan dolores de cabeza y Keynes hizo lo mismo. Las sencillas preguntas que siguen a continuación pondrán de manifiesto algunas de las dificultades que se encuentran en la *Teoría General:*

Pregunta: Por favor, señor Keynes, ¿me quiere usted explicar en qué consiste el paro involuntario?

Respuesta: «Los hombres se encuentran en situación de paro involuntario cuando, en el caso de que tenga lugar una pequeña elevación en el precio de los bienes de primera necesidad respecto al salario monetario, tanto la oferta agregada de mano de obra dispuesta a trabajar al nivel de salario monetario vigente como la demanda agregada a ese mismo nivel, fueran superiores al volumen de empleo existente» (p. 39 de la edición española).[4]

Pregunta: Hum..., suena muy esclarecedor. Profesor Keynes, díganos ahora, por favor, ¿qué es lo que gobierna la inversión privada?

Respuesta: Nuestras conclusiones se pueden formular, en términos generales, como sigue: «Dada la propensión a consumir, no son posibles aumentos en el volumen de inversión más allá del nivel en que la mayor de todas las tasas de interés intrínseco de los bienes disponibles se iguala a las tasas de eficiencia marginal de los bienes, expresadas en términos de aquel bien» (p. 273 de la edición española).

Pregunta: Sí, lo entiendo... Una última pregunta, profesor Keynes: ¿No puede la expansión monetaria generar un auge cíclico artificial?

Respuesta: «Pero al llegar a este punto estamos metidos en aguas profundas. El pato salvaje se sumergió hasta el fondo —lo más hondo que pudo— y mordió con fuerza los hierbajos, marañas y toda la basura que hay allí, de manera que se necesitaría un lebrel de habilidad extraordinaria para zambullirse y sacarlo a la superficie otra vez» (p. 215 de la edición española).

Nota: Agradezco al profesor Garrison, de la Universidad de Auburn, que fue quien me proporcionó esta sátira.

4. N. del T.: La edición española manejada es la de Ed. Aosta, Madrid (1998).

KEYNES EN LA GUERRA

Keynes tenía 52 años cuando terminó la *Teoría General,* su último trabajo de envergadura y el principal de todos. Estaba en la cumbre de sus facultades. Nunca fue un erudito rodeado de libros y recluido como sus colegas de Cambridge, Arthur Pigou o Dennis Robertson, pero sus amigos podían decir que él estuvo trabajando en la conclusión de aquella obra bien arropado. Era un hombre de mundo que amaba la vida social y ser su centro de atención. Disfrutaba con la compañía de escritores y artistas y le gustaban los naipes, la ruleta y las especulaciones de Lombard Street y Wall Stret. Su personalidad magnética atraía a los líderes de la política y el gobierno que buscaban su consejo. Era un auténtico maestro en la prosa y un orador ameno que gustaba de aparecer con regularidad en la emisora de la BBC.

Tras sufrir un ataque al corazón en 1937, Keynes tuvo que reducir su actividad. Él y su esposa se convirtieron en promotores de las artes y establecieron en Cambridge el Teatro de las Artes. En 1940, cuando estalló la guerra con Alemania, Keynes regresó al departamento ministerial del Tesoro como asesor y escribió un ensayo influyente (*Cómo pagar la guerra*). Keynes recomendaba ahora restricciones en el consumo y la inversión y un programa de ahorro forzado como vehículo para reducir la demanda y la inflación.

En mayo de 1942 se propuso al rey su nombramiento como Barón Keynes de Tillon y en julio tomó posesión de su puesto en la Cámara de los Lores. Al cumplir sesenta años se le nombró High Stewart (Mayordomo Mayor) de Cambridge, un puesto honorífico. Adoraba que se le adulase y su posición dentro de la elite. Casi al final de la guerra, él y su esposa viajaron a los Estados Unidos para ayudar a negociar un nuevo acuerdo financiero internacional. Keynes fue uno de los artífices del acuerdo de Bretton Woods que estableció un sistema de tipos de cambio fijos con el dólar convertible en oro como base y fundamento del sistema monetario internacional, y que creó el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Dos años después, cuando tenía 62, falleció de un ataque al corazón.

KEYNES NO SIMPATIZABA CON LAS DOCTRINAS DE ADAM SMITH

Volvamos ahora al enfoque que hacía Keynes de la teoría o el análisis económico. De entrada deberíamos destacar que si bien Keynes ha sido alabado como salvador del capitalismo, su modelo y sus recomendaciones de política económica eran, de hecho,

el repudio y el asalto de la fortaleza del liberalismo económico que predicaba Adam Smith. Keynes así lo confesaba abiertamente: «No es verdad que las personas posean una "libertad natural" que la costumbre sanciona en el ejercicio de sus actividades económicas... Ni es verdad que el interés propio sea una norma esclarecedora... La experiencia no demuestra que las personas, cuando actúan colectivamente, sean siempre menos perspicaces que cuando actúan individualmente» (Keynes 1963 [1931]: 312). Este discurso, que tituló, apropiadamente, como *El Fin del Laissez-Faire,* fue pronunciado en 1926, toda una década antes de que apareciese su famosa *Teoría General,* y era un claro ataque contra el sistema de «libertad natural» de Adam Smith.

A comienzos de los años treinta del siglo pasado se le veía cada vez más desilusionado con el capitalismo, moral y estéticamente. Las ideas de Sigmund Freud eran toda una moda en su tiempo y Keynes adoptó la tesis freudiana de que hacer dinero era una especie de neurosis, «una especie de estado mórbido repugnante, una de esas propensiones semicriminales y semipatológicas que ponemos como temas en manos de los especialistas en enfermedades mentales» (1963: 369). Más adelante, en 1933, encausó al sistema capitalista: «El capitalismo internacional decadente e individualista, en cuyas manos nos encontramos tras la guerra, no es un éxito. No es inteligente, no es bello, no es justo, no es virtuoso y no nos proporciona bienes. En resumen, no nos gusta y estamos empezando a despreciarlo. Pero cuando nos preguntamos qué cosa poner en su lugar nos entra la duda y la confusión» (Hession 1984: 258). ¡Esto, en verdad, es algo que está muy apartado de la senda que marcase Adam Smith!

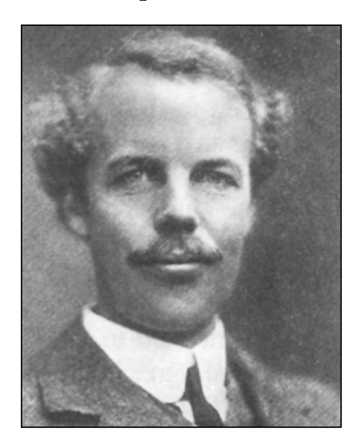
¿Llegó a ser un espía de la Unión Soviética el profesor Pigou?

> La Primera Guerra Mundial fue para él un golpe tremendo del que nunca se recuperaría.
>
> C.R. Fay

Keynes utilizó al economista Arthur C. Pigou (1877-1959) como su chivo expiatorio favorito a lo largo de toda la *Teoría General* (1973a: 7, y en otros muchos lugares de la obra). Incluso para un profesor tan discreto y recluido como Pigou, el ataque parece desproporcionado e injusto, y, claro está, devolvió el golpe haciendo una acerba crítica de la *Teoría General* de Keynes en las páginas de la revista *Economica* (Pigou 1936). No obstante, siendo ya viejo, Pigou se las ingenió para perdonar a Keynes e incluso se convirtió en uno de sus admiradores.

(continúa)

FOTOGRAFÍA 13.6
Arthur C. Pigou (1877-1959).
¿El profesor de Cambridge, un espía soviético?



Cortesía de Cambridge University.

En 1908, cuando tenía sólo 31 años, Pigou sucedió a Alfred Marshall como profesor en la cátedra de Economía Política de Cambridge, que ya nunca abandonó. En sus años juveniles era conocido como orador brillante, profesor de primera clase y prolífico escritor sobre temas laborales y de bienestar social. Pero entonces estalló la Gran Guerra de 1914. El hijo de un condecorado oficial británico se hizo, no obstante, objetor de conciencia, y, como muchos pacifistas, pasó sus vacaciones con una ambulancia en una unidad que dirigían los cuáqueros. La amargura de la guerra le afectó y comenzó a desdecirse y a abandonar la vida recluida que había llevado hasta entonces. Soltero bien situado, comenzó a pasar una parte de su tiempo libre subiendo montañas en los Alpes o disfrutando de la compañía de sus amigos varones en su casa del lago Buttermere. ¿Qué clase de timidez era la de Pigou? Él dictaba sus cartas a la secretaria, que se encontraba en una habitación contigua a la suya con la puerta a medio abrir. Al día siguiente ella devolvería la máquina de escribir y utilizaría la valija del colegio para enviar la correspondencia (Graaff 1987: 877).

DE LIBRECAMBISTA A SIMPATIZANTE DE LOS COMUNISTAS

Es difícil decir en qué momento el profesor Pigou cambió de ideas y se convirtió en un defensor clandestino de las causas revolucionarias. Aparentemente, él se labró una excelente reputación como librecambista decidido y ganó el Premio Adam Smith, pero a la vez fue pionero de lo que se llamaría la «economía del bienestar», que manifestaba una clara predilección por la llamada justicia distributiva y los intereses de los más desfavorecidos. Pigou estaba a favor de los planes para redistribuir la renta y la riqueza mediante los impuestos progresivos sobre la renta personal y los impuestos sobre las herencias, y durante la Gran Depresión se unió a Keynes en su defensa de los proyectos de obras públicas y el déficit presupuestario. Más tarde defendió la nacionalización de las empresas «monopolísticas», como los ferrocarriles y la minería del carbón. Convencido de que el socialismo era más eficiente que el capitalismo, declaró públicamente su simpatía por el socialismo y la adquisición, sin violencia y por procedimientos democráticos, de los medios de producción por el Estado, en su libro *Socialism versus Capitalism* (Pigou 1937: 138-39).

(continúa)

No obstante, existen bastantes pruebas de que era un agente secreto de las causas revolucionarias casi desde los inicios de su carrera profesional. Según el agente británico Richard Deacon (un seudónimo), en 1905 Pigou asistió a una reunión clandestina de socialdemócratas rusos en Londres y decidió convertirse en agente secreto con la obligación de establecer una red de espionaje y disponiendo pagos para el embarque de armas con destino a Rusia. Incluso mantuvo un diario de un año escrito en un código cifrado (Deacon 1989: 44-45).

Si realmente fue un espía, mantuvo sus actividades celosamente ocultas y completamente al margen de sus responsabilidades profesionales en Cambridge. Mantenía actitudes decididamente antinazis y antifascistas, pero con frecuencia alabó los logros de la Unión Soviética que durante la Segunda Guerra Mundial formó parte del frente aliado contra Hitler. Todo parece indicar que fue entonces cuando se unió a la Unión Soviética para suministrar información sobre la localización de los aeropuertos y escuadrones del área de Cambridge. También ayudó a reclutar hombres jóvenes que se unieran al grupo de espías soviéticos en Gran Bretaña. Él los invitaría a sus caminatas o a su casa del lago.

En un momento determinado, Pigou intentó trabar amistad con Hayek, que se había trasladado de Londres a Cambridge. Pigou, como Hayek, era alpinista y le invitó a sus caminatas y a su casa del lago. Según Hayek, Pigou estaba interesado en conocer nombres de personas que pudieran cruzar las fronteras. Pero repentinamente prescindió de Hayek, que ciertamente no simpatizaba con las causas que Pigou defendía (Hayek 1994: 136-7).

Las supuestas actividades de espionaje a favor de la Unión Soviética fueron conocidas por el Servicio de Inteligencia británico sólo después de su muerte y no fueron reveladas hasta finales de la década de 1980. Su reputación dentro de la profesión nunca se ha resentido por ello. «La calidad de sus libros es sobresaliente», escribió Mark Blaug. «Sólo él se ha ganado lentamente un lugar como economista de primera fila» (1999: 893).

KEYNES, EL HETERODOXO, MODIFICA DE ARRIBA A ABAJO LA TEORÍA ECONÓMICA CLÁSICA

La *Teoría General* no pretendía reconstruir el modelo liberal clásico. Su objetivo era sustituirlo por otro elaborado con conceptos diferentes de los convencionales y una nueva concepción. Hasta los años treinta los profesionales que elaboraban la teoría económica habían sancionado en su integridad las premisas fundamentales del modelo clásico de Adam Smith —las virtudes del ahorro, los presupuestos equilibrados, la libertad de los intercambios, los impuestos reducidos, el patrón-oro, la Ley de Say—. Pero Keynes venía a modificar todo esto de arriba a abajo. En lugar de considerar general o universal el sistema clásico de Adam Smith, Keynes

lo relegaba a la categoría de caso especial o excepcional, aplicable sólo cuando todos los recursos económicos están empleados. En casos de desempleo del trabajo y del resto de los recursos económicos se aplicaría su teoría de la «demanda efectiva agregada» y bajo el keynesianismo esa situación de desempleo podía existir por tiempo indefinido. Pues bien, cuando se daba esta circunstancia Keynes establecía los principios siguientes:

1. Un aumento del ahorro puede reducir la producción y la renta, además del crecimiento de la economía. El consumo aumenta la producción y estimula la inversión, de manera que la antigua Ley de Say se formulaba ahora exactamente al revés: no es la oferta la que crea su propia demanda, sino que «la demanda crea su propia oferta» (1973a: 18-21, 111).
2. Durante una recesión el presupuesto del gobierno debería mantenerse deliberadamente en posición de déficit. Las políticas presupuestarias o fiscales, así como las monetarias o crediticias, deberían ser expansivas hasta que la prosperidad perdida fuera restablecida y los tipos de interés se deberían mantener de manera permanente en un nivel bajo (1973a: 128-31, 322).
3. El gobierno debería abandonar su política de dejar que el mercado se desenvolviera en libertad e intervenir activamente cuando se considerase necesario. Según Keynes, en situaciones desesperadas puede ser necesario retornar a las políticas mercantilistas, incluido el proteccionismo arancelario (1973a: 333-71).
4. El patrón-oro es pernicioso porque su falta de elasticidad monetaria nos impide responder a la necesidad que se presenta en las recesiones de impulsar activamente la expansión de los negocios. Para esto es preferible disponer de un dinero fiduciario dirigido (1973a: 235-56; 1971: 140). Keynes siempre mantuvo profundamente enraizado su desprecio por el sistema de patrón-oro y consiguió destronar al oro de su papel como moneda internacional.

Keynes era, de hecho, una especie de milenarista que imaginaba un mundo que iría evolucionando hasta un punto donde la acumulación de capital fuera tan grande que este factor de la producción dejaría de ser escaso. Su visión utópica, tal y como resultó mejor expresada, se encuentra en su ensayo sobre «Las Posibilidades Económicas de Nuestros Nietos» (1963: 368-73). Keynes creía que mediante la progresiva expansión del crédito para promover la plena utilización de todos nuestros recursos, el problema de la escasez de capital terminaría superándose, el tipo de interés del capital descendería a cero y la especie humana se encontraría en una especie de

paraíso terrenal. En la mente de Keynes el patrón-oro limitaba severamente la progresiva expansión del crédito y preservaba el *status quo* de la escasez del capital. Por lo tanto, la inelasticidad del oro que los economistas anteriores a él consideraban como su ventaja fundamental se interponía en el camino hacia el paraíso de Keynes y tenía que ser abandonada y sustituida por un patrón fiduciario para hacer más fácil la inflación del dinero (1963: 360-73). El acuerdo de Bretton Woods fue un primer paso para terminar eliminando el oro de la escena monetaria internacional. Indudablemente, Keynes se sentiría absolutamente encantado de ver el oro en su papel de moribundo dentro de los asuntos monetarios internacionales en el siglo XXI.

En resumen, el objetivo de Keynes no era salvar el edificio construido por Adam Smith como alegan sus partidarios, sino construir en su lugar otro diferente, el edificio de Keynes. Creía que los economistas vivirían y trabajarían mucho más tiempo en su edificio y sólo ocasionalmente, tal vez durante las vacaciones, utilizarían el de Adam Smith.

EL CAPITALISMO ES ESENCIALMENTE INESTABLE

Keynes rechazaba la noción clásica de que el sistema capitalista se ajusta a las perturbaciones por sí mismo sin necesidad de intervención alguna y a largo plazo. La *Teoría General* fue específicamente escrita para crear un modelo basado en la idea de que el sistema de economía de mercado es esencialmente y de manera inevitable defectuoso. El capitalismo es inestable y por lo tanto puede quedar atascado de manera indefinida en situación de «equilibrio sin utilizar todos los recursos a su disposición», dependiendo de la incertidumbre que exista en un sistema que financieramente es frágil. Keynes quería demostrar que la economía permanece «en una situación crónica de actividad inferior a la normal durante un periodo considerable de tiempo y sin ninguna tendencia acusada, ni a recuperar el nivel de actividad plena, ni de precipitarse en el colapso completo» (1973a: 249, 30). Paul Samuelson entendió completamente lo que Keynes quería decir: «Con respecto al nivel de empleo y de poder adquisitivo pleno, Keynes niega que exista una *mano invisible* que canalice las acciones de cada persona en interés propio hacia la consecución de la situación mejor para todos» (Samuelson 1947: 151).

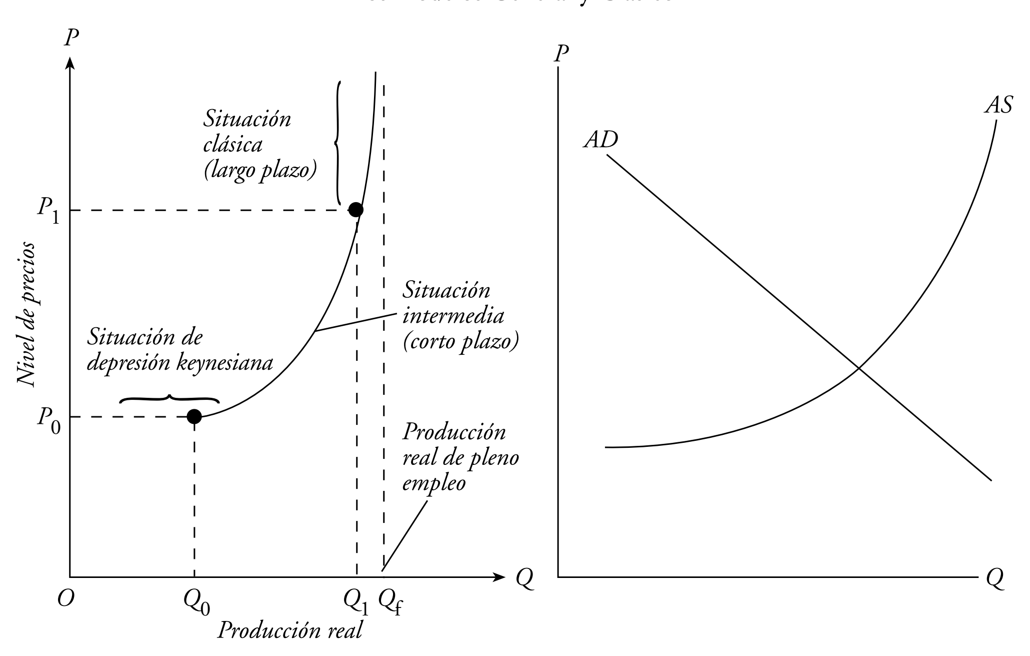
Keynes explicaba lo que quería decir por «equilibrio con desempleo», pero no utilizaba para hacerlo ningún diagrama. En un artículo magistral, «Mr. Keynes y los clásicos», el economista británico John Hicks desarrolló uno que se conoce desde

entonces como modelo *IS-LM*, para mostrar lo que quería significar Keynes con su concepto de «equilibrio de pleno empleo» (el caso especial estudiado por la teoría clásica anterior a la suya), frente al «equilibrio con desempleo» (el caso estudiado por su *Teoría General*) (Hicks 1937). Hoy día los libros de texto utilizan un diagrama parecido en el que intervienen dos curvas: la de oferta agregada (*AS*) y la de demanda agregada (*AD*).

En la Figura 13.1 vemos que la economía es estable en situaciones en las que no están empleados todos sus recursos económicos. Según Keynes, el modelo clásico sólo es de aplicación cuando la economía se encuentra en situación de pleno empleo de todos sus recursos (Q_f), mientras que su teoría es de aplicación en el resto de las situaciones que están representadas por todos aquellos puntos a lo largo de la curva *AS*, donde ésta se encuentra en intersección con la curva *AD*; por eso se trata de una teoría general.

FIGURA 13.1

Una ilustración de la Teoría de Equilibrio con Desempleo de Keynes: los modelos General y Clásico



Reproducido con permiso de Scott, Foresman and Co.
Fuente: Byrns y Stone (1987: 3119).

¿A QUIÉN ACUSAR? ¡A LOS INVERSORES IRRACIONALES!

Keynes culpaba de la inestabilidad del capitalismo al mal comportamiento de los inversores privados. La *Teoría General* crea un modelo macroeconómico basado esencialmente en la hipótesis de inestabilidad financiera. Como dice el economista keynesiano Hyman P. Minsky: «El aspecto esencial de la *Teoría General* es su profundo análisis de cómo las fuerzas financieras —que simboliza Wall Street— se relacionan con las de la producción y el consumo para entre sí determinar la producción, el empleo y los precios» (1986: 100). Allan H. Meltzer, de la Carnegie Mellon University, ofrece una interpretación parecida según la cual la teoría de la producción y el empleo de Keynes no estaba tan relacionada con la rigidez de los salarios como con las expectativas y la incertidumbre sobre la inversión y los mercados de capitales.[5] (Meltzer 1988).

Numerosos pasajes de la *Teoría General* apoyan esta idea. Keynes se quejaba de los «instintos salvajes», irracionales y a corto plazo, que guían a los especuladores que de la noche a la mañana desertaban y abandonaban sus inversiones en acciones, durante las crisis financieras, para quedarse en situación de liquidez. Estos «vaivenes de irracionalidad psicológica» podían hacer mucho daño a las expectativas a largo plazo de los negocios. Decía Keynes: «Entre las máximas de la ortodoxia financiera probablemente no haya nada más antisocial que el fetiche de la liquidez, la doctrina según la cual es una virtud positiva de las instituciones financieras concentrar todos sus recursos para mantener la liquidez de los valores» (1973a: 155). Según Keynes, la Bolsa no es una forma eficiente de captar capitales y aumentar los niveles de vida, sino que cabe mejor asimilarla a un casino o un juego de oportunidades. Dice Keynes: «Esta batalla de ingenios para anticipar cuáles serán las bases de la valoración convencional [de las acciones] dentro de unos pocos meses, en lugar de tratar de prever los resultados de la inversión durante un cierto número de años... es, por así decirlo, como en el juego del *snap,* el de la vieja solterona o el de las sillas musicales, un pasatiempo en el que el vencedor es el primero que dice *snap* no demasiado pronto ni demasiado tarde, o el que pasa la solterona a su vecino antes de que el juego haya terminado, o el que se asegura una silla antes de que la música se pare» (1973a: 155-156).[6]

---

5. Ver también mi versión de esta tesis en «Keynes as a Speculator: A Critique of keynesian Investment Theory» (Skousen (1992: 161-69).

6. N. del T.: El *snap* es un juego consistente en que cuando aparecen dos cartas del mismo rango, el primero de los jugadores en decir *snap* se queda con ellas. En el juego de cartas *old maid* (la vieja solterona) los jugadores tratan de que no les dejen con la reina desparejada.

EL «SUBJETIVISMO RADICAL» CONDUCE A LA NUEVA ESCUELA DE LA IGNORANCIA

> El objetivo social de la inversión debería ser tratar de vencer toda la ignorancia y toda la oscuridad que rodea nuestro futuro.
>
> J.M. KEYNES (1973a: 155)

Keynes habló tanto acerca de la incertidumbre intrínseca a la psicología de los negocios que el economista británico G.L.S. Shackle y el alemán Ludwig M. Lachmann argumentaron que la teoría económica es como un calidoscopio donde el resultado cambia de una forma impredecible con cada vibración de las perspectivas económicas. Por tanto, la teoría económica de Keynes era una teoría general de la incertidumbre y la ignorancia (Shackle 1974; Lachmann 1977).

El propio Keynes daba crédito a este «subjetivismo radical» dentro de la teoría macroeconómica. Comentando las razones que le habían llevado al enfoque de su *Teoría General,* escribió: «El hecho de que nuestro conocimiento del futuro sea fluctuante, nebuloso e incierto hace peculiarmente inapropiados los métodos de la teoría económica clásica a la materia de la que se ocupa... No hay bases científicas para configurar clase alguna de probabilidad calculable. Sencillamente no sabemos» (1973b: 114).

LA ERA DE LA HYBRIS

En torno a la década de 1960, los economistas keynesianos habían olvidado estos comentarios aniquiladores de su maestro y estaban convencidos de haber descubierto cómo regular con precisión la marcha de la economía con las herramientas analíticas que suministraba su obra. Pero entonces llegaron los caóticos años setenta, que dejaron estupefactos a la gran mayoría de los economistas, forzándoles a admitir abiertamente que sus teorías y sus planteamientos de la política económica habían fracasado. Como declaró Hayek al recibir el Premio Nobel de Economía en 1974: «En este momento realmente no tenemos demasiados motivos para estar orgullosos; como profesión hemos confeccionado un auténtico revoltijo de cosas» (Hayek 1984: 266).

LA ERA DE LA IGNORANCIA

Desde entonces se ha venido desarrollando una nueva escuela a la que me ha parecido apropiado llamar «Economía de la Ignorancia». Se trata, a menudo, de economistas muy brillantes que son el exponente de una nueva y extraña enfermedad, una especie de misteriosa complacencia con los temas económicos más candentes del momento. Ejemplos de esta especie de nihilismo son los siguientes:

(continúa)

— Herbert Stein, antiguo presidente del Consejo de Asesores Económicos, escribía: «Estoy cada vez más impresionado de mi ignorancia... No sé si el aumento del déficit presupuestario estimula o deprime la economía. No sé si es M_2 o M_1 lo que controla el nivel de gasto. No sé en cuánto elevará los ingresos del Estado un aumento del diez por ciento en el tipo máximo de la escala del impuesto sobre la renta... No sé escoger las acciones que me procurarán los mejores resultados» (1993).
— Charles R. Bean, economista de la London School of Economics, escribió un artículo de 47 páginas sobre la tasa europea de paro en el *Journal of Economic Literature* y concluía: «Esta enorme subida del paro es un auténtico enigma» (1994: 573).
— Robert J. Barro, profesor de Harvard y uno de los economistas más destacados de la «nueva escuela clásica», escribió en relación con la recesión 1991-92: «Las cuestiones que me he preguntado más a menudo en estos días son: ¿Por qué la recuperación económica es más débil de lo que esperábamos? ¿Cómo se recuperará la economía el próximo año? ¿Qué debería hacer el gobierno para ayudar? Como primera aproximación, las respuestas correctas a preguntas como éstas son: no lo sé y nada más» (1991).
— Paul Krugman, profesor del M.I.T. adscrito a la escuela del «nuevo keynesianismo», proclamaba en un libro que titulaba *Pedding Prosperity* (Prosperidad al por menor) que los economistas no entienden el ciclo económico y no saben cómo hacer rico a un país que es pobre o cómo retornar al mágico crecimiento económico cuando parece haberse evaporado. Es más, «nadie realmente sabe por qué la economía de los Estados Unidos pudo generar una tasa de crecimiento de la producción del 3 por ciento anual antes de 1973 y sólo logró un parco 1 por ciento después; nadie realmente sabe por qué el Japón, derrotado en la guerra, resurgió para convertirse en una potencia económica mundial mientras Gran Bretaña se iba deslizando poco a poco hasta situarse detrás» (Krugman 1994: 9, 24). Y Krugman es un ganador de la prestigiosa medalla John Bates Clark y ha sido nombrado por la revista *The Economist* el economista joven más prometedor de nuestro tiempo ¡ganó el Premio Nobel de Economía en el 2008!

¿Era de la ignorancia o de la ilustración?

Sin duda existe siempre un nivel de incertidumbre e ignorancia en el mercado, pero alegar ignorancia excesiva no es precisamente una virtud. San Pablo advertía a Timoteo acerca de aquellos intelectuales «que siempre están aprendiendo y nunca son capaces de llegar a conocer la verdad» (2 Timoteo 3: 7).

(continúa)

Una respuesta cierta a una trompeta incierta

¿Podría la teoría económica ortodoxa dar respuesta a alguna de las preguntas de Stein, Bean, Barro o Krugman? ¿Estimula o retrasa el déficit público el crecimiento económico? ¿Las transferencias del sector privado productivo al sector público improductivo deprimen inevitablemente el crecimiento económico a largo plazo de la economía? ¿Cabe controlar el gasto por medio del control de la oferta de dinero? Adam Smith y Ludwig von Mises nos dicen que la riqueza no viene determinada por la oferta de dinero sino por la producción y la productividad. ¿Aumentarán los ingresos públicos los incrementos en el tipo marginal del impuesto sobre la renta? No tanto como lo harían las reducciones de los impuestos. ¿No cabe elegir las acciones que darán los mejores resultados? Tal vez, sentarse con financieros como Peter Lynch, Warren Buffet, John Templeton y algunos otros podría servir de ayuda al señor Stein.

¿Cuál es la causa de la pertinaz y elevada tasa de paro de Europa? La evidencia es creciente, los excesivos impuestos que gravan el empleo y las regulaciones laborales restrictivas (vacaciones pagadas, semana laboral limitada, imposibilidad práctica de despedir, y así sucesivamente). Si los gobiernos liberalizasen sus mercados de trabajo, las tasas de paro descenderían a los niveles que se registran en los Estados Unidos.

¿Qué debería hacer el gobierno para lograr una recuperación permanente de la economía? No subir los impuestos como hizo Bush (padre) en 1991. Sería mejor reducir los impuestos y algunas de las regulaciones que pesan sobre los negocios.

¿Por qué naciones que son pobres se hacen ricas? Los denominadores comunes del milagro económico en el sudeste de Asia son un gobierno fuerte, estable y enjuto, impuestos reducidos, altos niveles de ahorro y de inversión, mercados libres y la precisa, no más preocupación, que debemos mostrar en lo que se refiere a la distribución personal de la renta.

¿Cabría especificar las razones que explican el éxito de Japón después de la guerra? Gobierno pro-crecimiento económico, elevadas tasas de ahorro, impuestos bajos sobre la inversión, énfasis en la formación profesional de los trabajadores y mejoras de la calidad. ¿Por qué se estancó Gran Bretaña? Impuestos elevados, controles sobre los precios y los intercambios, excesivo poder de los sindicatos, la burocracia y el énfasis en las políticas de bienestar. En resumen, no estamos en la era de la Ignorancia, sino en la de la Ilustración.

Keynes hablaba por experiencia. En el periodo 1929-32, la crisis destruyó su cartera de valores sin causa económica racional alguna —así al menos lo creía él—; el pánico se debió a una demanda irracional de dinero líquido en Wall Street a la que él llamó «preferencia por la liquidez» o el «fetiche de la liquidez» (1973a: 155).

EL CULPABLE: LOS AHORROS SIN INVERTIR

Si Keynes hubiera sido Sherlock Holmes, el economista metido a policía en el caso del ahorro que desapareció, hubiera señalado con su dedo acusador, en su misterioso asesinato, a la Señorita Ahorro. En el modelo de Keynes, el factor decisivo que provoca una depresión económica indefinida es la desconexión entre el ahorro y la inversión. Si los ahorros no se invierten, el gasto total de la economía desciende por debajo del punto que permite hacer una utilización completa de todos los recursos a nuestra disposición. Si los ahorros se atesoraran o quedaran en los bancos en forma de reservas excesivas, como sucedió en los años treinta del siglo pasado, el fetiche de la liquidez haría que la producción y la inversión nacional descendieran.

En la *Teoría General* Keynes argumentaba que a medida que la renta y la riqueza crecen como resultado de los impulsos que mueven al capitalismo, la amenaza de que el ahorro no pueda ser invertido aumenta considerablemente. Para ello introducía una llamada «ley psicológica» según la cual «la propensión marginal a ahorrar» aumenta con la renta (1973a: 31, 97). Es decir, cuando las personas ganan mayores rentas y son más ricas, tienden a ahorrar un porcentaje cada vez mayor de su renta. Por lo tanto, existe en nuestras sociedades opulentas una fuerte tendencia a que los ahorros suban de manera desproporcionada respecto a las oportunidades para invertirlos a medida que la renta nacional aumenta. Ahora bien, ¿es cierto que una economía capitalista que crece económicamente se encontrará siempre bajo la presión de invertir unos ahorros que son crecientes? A esto Keynes respondía que tal vez sería así o tal vez no, pero, en todo caso, si los ahorros no son invertidos, entonces inevitablemente el auge económico se convertirá en una depresión.

En realidad, esta crítica de los ahorros que no encuentran oportunidades de ser invertidos es algo bastante antiguo en las tesis y la obra del economista británico. En un pasaje delicioso de su libro *Las Consecuencias Económicas de la Paz* (1920: 18-22) reconocía la necesidad del ahorro y la abnegación durante el siglo XIX, y refiriéndose al ahorro dice que «fue lo que hizo posible aquellas enormes acumulaciones de riqueza permanente y la mejora del capital que distinguió a aquélla época de las demás» (1920: 19). Pero en una obra posterior, el *Tratado del Dinero* (1930), el economista de Cambridge planteaba la posibilidad de que el ahorro y la inversión pudieran desarrollarse de manera dispar, generando así un desarrollo cíclico de la economía. En una sociedad moderna, el ahorro y la inversión

lo llevan a cabo grupos de personas diferentes. El ahorro es «un acto negativo de abstenerse de consumir», mientras que la inversión es «un acto positivo de iniciar o mantener un proceso de producción» (1930: 155). El tipo de interés no es un mecanismo automático que los hace coincidir; se puede salir del engranaje (1963: 393) y los ahorros pueden convertirse en «inútiles». Si la inversión excede al ahorro se produce un auge cíclico de los negocios. Si, por el contrario, el ahorro excede a la inversión, se produce una crisis, y a ésta le sigue una depresión de la economía.

Durante la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado, Keynes fustigó a los que ahorraban y atesoraban. El buen criterio tradicional y ortodoxo ha sido siempre en las épocas malas el de reducir los costes, no incurrir en deudas, reforzar las existencias de dinero efectivo y esperar a que la economía se recupere. Keynes consideraba que éste era un enfoque pasado de moda, desfasado, y se unió a otros economistas, incluidos el funcionario del Departamento del Tesoro británico Ralph Hawtrey y el economista de Harvard Frank Taussig, para estimular a los consumidores para que gastaran. En una emisión radiofónica de enero de 1931, Keynes declaró que la costumbre o virtud de ahorrar puede dar lugar a una especie de «círculo vicioso» que, al contrario de lo que se suponía hasta entonces, nos haría cada vez más pobres. «Si usted ahorra cinco chelines, usted deja a un hombre sin trabajo durante un día». Así pues, animaba a las amas de casa a salir de compras sin freno y al gobierno a emprender obras públicas sin pensárselo dos veces. Decía Keynes: «¿Por qué no derribar todo el sur de Londres, desde Westminster a Greenwich, y hacer así un buen trabajo...? ¿Cuántos hombres emplearíamos de esta forma? Porque, por supuesto, esto los emplearía» (1963: 151-154).

El prejuicio de Keynes contra el ahorro fue en aumento y alcanzaría su cota más alta en la *Teoría General,* donde se referiría a las ideas tradicionales sobre el ahorro como «absurdas». Con gran audacia llegó a escribir: «Cuanto más virtuosos seamos, más determinados estemos a ahorrar y con más ortodoxia nos comportemos en nuestras finanzas públicas y privadas, más caerán nuestras rentas» (1973a: 111, 211). Keynes ensalzó ideas tenidas por heterodoxas de figuras desacreditadas o de auténticos mentecatos monetarios como Bernard de Mandeville, J.A. Hobson y Silvio Gessell, que estaban a favor de las viejas tesis sobre el *subconsumo* (1973a: 333-71). Se encontraba indudablemente influenciado por la popularidad del movimiento a favor del crédito social que dirigía el comandante Douglas y por los famosos «subconsumistas» norteamericanos Foster y Catchings de los años veinte (ver p. 489).

KEYNES SE CENTRA EN EL GASTO COMO INGREDIENTE CLAVE

En la mente de Keynes el «ahorro» es una forma de gasto en la que no cabe confiar. Es sólo «efectivo» si se invierte por las empresas. Es decir, si se atesora bajo el colchón o se acumula en la caja de los bancos, se retira de la economía.

Solamente la «demanda efectiva» —un concepto nuevo que introducía en el capítulo tercero de su *Teoría General*— es lo que cuenta. Lo que los consumidores gastan de manera efectiva y lo que las empresas invierten es lo que, en definitiva, determina la producción nacional y por tanto el empleo. Keynes definía la demanda efectiva como la suma del consumo (C) y la inversión (I); ambas determinaban la producción o renta nacional (Y), de manera que se podía escribir en términos algebraicos:

$$Y = C + I$$

Hoy día llamamos Y al producto interior bruto, que viene determinado por la demanda que se hace efectiva. El PIB se define como el valor final de la producción de bienes y servicios durante un año. Simon Kuznets, un estadístico de formación keynesiana, desarrolló a comienzos de la década de los años cuarenta del siglo pasado los procedimientos de medir estos conceptos agregados de Keynes, dando lugar a los métodos de cuantificarlos y medirlos dentro de lo que se ha llamado la contabilidad nacional de un país (véase p. 531).

Keynes, efectivamente, demostraba que si los ahorros no se invierten por las empresas, la producción nacional (PIB) no sería la que potencialmente podíamos lograr empleando todos los recursos económicos a nuestra disposición. Como lo que determina esa producción es su demanda efectiva, cabe decir que la recesión o depresión de una economía es el resultado de una insuficiencia de la demanda efectiva.

LA DEMANDA CREA SU PROPIA OFERTA

¿Cuál era, pues, la solución de Keynes a la recesión? Sencillamente, incrementar la demanda efectiva. Mediante la estimulación de la demanda, es decir, de los gastos, se producirían más bienes y servicios y la economía volvería a emplear todos los recursos que están a su disposición. En este sentido, Keynes invertía la antigua Ley de Say (véase p. 491).

Pero durante una recesión las opciones para incrementar la producción nacional (Y) son muy limitadas, las empresas estarán temerosas del riesgo que corren sus inversiones (I) y los consumidores no se atreverán a incrementar sus gastos (C) debido a la incertidumbre que afecta a sus puestos de trabajo y a sus rentas, de manera que lo más probable, cuando consumidores e inversores quedan abandonados a su propia suerte, es que se refugien en sus casas y se echen a un lado hasta que el vendaval pase.

¡LOS DEFENSORES DE LAS TEORÍAS DEL SUBCONSUMO OFRECEN UN PREMIO DE 5.000 DÓLARES A QUIEN REFUTE SU TEORÍA!

Keynes no fue el primero en cuestionar las virtudes del ahorro. A lo largo de los años, algunos pensadores radicales han disentido del tradicional apoyo que ha recibido el ahorro y han defendido las llamadas teorías del subconsumo.[7] Entre estos pensadores se encuentran Sismonde de Sismondi (1773-1842), Karl Rodbertus (1805-1875), J.A. Hobson (1858-1940) y Karl Marx (1818-1883). Keynes expresó su afinidad con las ideas del mayor C.H. Douglas (1879-1952), un ingeniero que fue el iniciador en Canadá del movimiento en favor del crédito social y escribió varios libros defendiendo la «democracia económica» (1973a: 370-71). La creencia en que el ahorro crea una deficiencia permanente en el poder de compra de una nación llevó al mayor Douglas a defender el establecimiento de controles de precio estrictos que los mantuvieran bajos y hacer posible, de este modo, la absorción de todo lo que la nación producía.

William Foster, antiguo presidente del Reed College, y Waddill Catchings, un fabricante de hierros y socio del banco de inversión Goldman Sachs, proponían un plan diferente y escribieron una serie de libros en contra del ahorro: «Cada dólar que se *ahorra e invierte*, en lugar de gastarlo, es un dólar que minora el poder de compra del consumidor a menos que esa insuficiencia la subsane el gobierno de alguna forma» (Foster y Catchings 1927: 48). ¿De qué manera? Los autores proponían que el gobierno emitiera *dinero nuevo* para cubrir aquella minoración y restablecer así el poder de compra que el ahorro había destruido.

(continúa)

7. N. del T.: Las teorías del subconsumo negaban la ley de los mercados de Say y admitían que la economía pudiera producir un exceso generalizado de mercancías que quedarán sin vender, dando entonces origen a una depresión. Keynes no refrendó estas teorías que hablaban de la insuficiencia del consumo, pero se sirvió de ellas para apuntalar su propia doctrina.

Pues bien, con objeto de generar interés por su teoría y sus propuestas, a Foster y Cathchings no se les ocurrió nada mejor que ofrecer una recompensa de 5.000 dólares al mejor ensayo que las refutara, y a los pocos meses fueron ellos mismos los que publicaron el mejor ensayo. Pero en realidad la mejor crítica de su doctrina y sus propuestas fue escrita por el economista austriaco Friedrich A. Hayek en 1929. Su ensayo «La Paradoja del Ahorro» fue traducido y publicado por la revista *Economica* en 1931.

Según Hayek, el dilema Foster-Catchings dependía de un singular supuesto erróneo. Ellos utilizaban un modelo de economía «monofásico» que hacía abstracción del tiempo y donde la *inversión* depende de manera total e inmediata de la «demanda de los consumidores». Bajo esta clase de modelo restrictivo «no habría estímulo alguno... para ahorrar dinero [...], para invertir los ahorros» (Hayek 1939 [1929]: 224-227). El capital constituido se utiliza a lo largo del tiempo para producir bienes, y, como demostraba Hayek, un incremento del ahorro permite la aplicación de procesos de producción que, aunque consumen más tiempo y tardan más en dar sus frutos, son más productivos y generan las rentas suficientes para que los consumidores puedan adquirir esa mayor producción de la que derivan beneficios y salarios más elevados. Foster y Catchings rechazaron todos los argumentos y nunca pagaron la recompensa ofrecida.

KEYNES AÑADE UNA *G* A SU ECUACIÓN BÁSICA

La única salida, escribió Keynes, es que el gobierno empiece a gastar, y era entonces cuando añadía en su ecuación de la *demanda efectiva* una nueva variable, el gasto del gobierno (G), de manera que

$$Y = C + I + G$$

Keynes consideraba el gasto del gobierno (G) como una variable independiente capaz de estimular la economía mediante la máquina de imprimir billetes y para financiar obras públicas. Una política que aumenta el gasto público podía elevar la *demanda efectiva* si, como en una recesión, existían recursos de capital y de trabajo sin utilizar porque, en esas condiciones, el gasto público no obstaculizaría el consumo y la inversión privada ausente y acobardada. Al contrario, durante una recesión, el aumento del gasto público (G) estimularía al consumo y a la inversión privada y permitiría recuperar la producción que cabe obtener utilizando todo nuestro potencial de producción.

¿Qué dice Keynes acerca de la Ley de Say?

> La vieja ortodoxia contra la que se alzó la revolución keynesiana estaba basada en la Ley de Say, según la cual era imposible una insuficiencia de demanda.
>
> Joan Robinson (1976: 121)

En 1936, John Maynard Keynes, en su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero,* creó una especie de «hombre de paja» y así generó una revolución en la teoría económica. El «hombre de paja» fue J.B. Say (1767-1832) y su famosa ley de los mercados. Steven Kates califica a la *Teoría General* de «un intento en forma de libro extenso de refutar la Ley de Say». Pero para hacerlo Keynes distorsionaba gravemente esa ley y en general toda la teoría clásica. Como Kates pone de manifiesto en su obra *La Ley de Say y la Revolución Keynesiana,* «Keynes hizo una interpretación errónea de la Ley de Say y, lo que es todavía más importante, estaba equivocado en lo que se refiere a sus implicaciones económicas» (Kates 1998: 212).

Cómo llegó a equivocarse

En la introducción que escribió para la edición francesa de su *Teoría General,* en 1939, Keynes afirmó que la Ley de Say era un tema central de la teoría macroeconómica: «Creo que la teoría económica, hasta hace muy poco y en todas partes, ha estado dominada... por las doctrinas asociadas al nombre de J.B. Say. Es verdad que la ley de los mercados hace tiempo que había sido abandonada por la mayoría de los economistas, pero ellos no se habían liberado de sus supuestos básicos, y en especial de la falacia de que la demanda está creada por la oferta. Sin embargo, una teoría basada en este supuesto es claramente incapaz de abordar los problemas del empleo y del ciclo económico» (1973a: xxxv, p. 23 de la edición española).

Desafortunadamente, Keynes no entendió la Ley de Say. Incorrectamente la expresaba diciendo que esa ley afirma que «la oferta crea su propia demanda» (1973a: 25, p. 58 de la edición española), una distorsión de su sentido original. En efecto, Keynes alteraba la Ley de Say para obligarla a afirmar que todo lo que se produce automáticamente se compra, y, por consiguiente, según Keynes, la Ley de Say no puede explicar el ciclo económico. Keynes falsamente concluía: «Por lo tanto, la Ley de Say... es equivalente a la proposición de que no hay obstáculo alguno para la consecución del pleno empleo» (1973a: 26, p. 59 de la edición española).

(continúa)

Es interesante destacar que Keynes nunca citó a Say directamente, y por tanto algunos historiadores suponen que el británico nunca leyó el *Tratado* de Say, apoyándose en su lugar en los comentarios de Ricardo y de Marshall a la Ley de Say (véase el capítulo 2 de este libro para una discusión de la obra de Say, y las citas textuales y directas de su *Tratado*).

Keynes continuó afirmando que el modelo clásico, apoyándose en la Ley de Say, «supone el pleno empleo» (1973a: 15, 191, pp. 39, 40 y 222 de la edición española). Otros escritores keynesianos han seguido insistiendo en este punto, pero nada más alejado de la verdad. La existencia de paro no impide que se lleven a cabo producciones y ventas que son el fundamento de nuevas rentas y nuevas demandas. En realidad, Say utilizaba precisamente su famosa ley para explicar las recesiones que experimenta la economía, y por lo tanto esa ley era el fundamento mismo de la explicación clásica del ciclo económico y del paro. Como dice Kates: «La posición clásica era que el paro involuntario no sólo era posible sino que ocurría a menudo y con graves consecuencias para los parados» (Kates 1998: 18).

La Ley de Say establece que las recesiones de la economía no están ocasionadas por una insuficiencia de la demanda agregada (tesis de Keynes), sino por un desajuste en la estructura de la oferta y la demanda. Según la Ley de Say, el hundimiento de la economía se produce cuando los empresarios se equivocan en sus cálculos respecto a lo que los consumidores desean comprar, dando lugar al almacenamiento de productos sin vender, lo que, a su vez, les induce a recortar sus planes de producción, a despedir trabajadores, a que las rentas desciendan y a que el consumo también lo haga. Como aclara Kates: «La teoría clásica explicaba las recesiones demostrando de qué manera los errores cometidos a la hora de producir bienes durante la fase alcista del ciclo económico pueden dar lugar a que algunos bienes queden sin vender y sus precios no cubran sus costes de producción» (1998: 19). La explicación clásica de la recesión y el paro era una teoría muy sofisticada que el ilustre John Maynard Keynes se quitó de en medio de un plumazo (Kates 1998: 20, 18).

En el libro de Steven Kates, que hace un examen muy detenido de esta cuestión, su autor aclara que otros economistas clásicos, entre los que incluye a David Ricardo, James Mill, Robert Torrens, Henry Clay, Frederick Lavington y Wilhelm Röpke, ampliaron el modelo clásico basado en la Ley de Say, señalando de qué manera la inflación de la cantidad de dinero exacerbaba el ciclo económico.

La némesis de Keynes

En una cosa estuvo Keynes acertado: la Ley de Say es la némesis de Keynes. Esa ley refuta, en especial, la tesis central de Keynes de que la insuficiencia de la demanda agregada es lo

(continúa)

que produce la recesión de la economía y que la estimulación artificial del gasto de consumo mediante los presupuestos deficitarios del gobierno es el remedio contra la depresión. Para citar a Kates: «Say sabía con toda claridad que las economías pueden y, de hecho, experimentan periodos de depresión prolongados. Pero él se tomó el trabajo de argumentar por qué los aumentos en los niveles de consumo improductivo no son un remedio para un nivel deprimido de la actividad económica. El consumo, ya sea productivo o improductivo, utiliza, en efecto, recursos económicos, pero sólo el consumo productivo es capaz de dejar en su lugar algo que tiene un valor equivalente o superior» (1998: 34).

ABRIR AGUJEROS EN EL SUELO: KEYNES APOYA UNA POLÍTICA PRESUPUESTARIA ACTIVA

Keynes trastrocó toda la solución clásica a una recesión que había consistido siempre en «apretarse el cinturón», reduciendo los precios, los salarios y todos los gastos superfluos a la espera de que la recesión pasara. En lugar de esto, durante la recesión recomendaba que el gobierno deliberadamente incurriera en un déficit presupuestario para impulsar la economía e incluso apoyó un enfoque todavía más radical durante la depresión de la década de 1930: el gasto del gobierno podía ser totalmente inútil y aun así ayudaría a restablecer la situación. «La construcción de las pirámides, los terremotos e incluso las guerras pueden incrementar la riqueza», proclamaba en sus discursos y escritos (1973a: 129). Naturalmente, sería realmente más razonable construir casas y cosas parecidas, pero la construcción productiva no era esencial. Según Keynes, el gasto es el gasto y no importa el objetivo, pues su efecto beneficioso es el mismo: aumenta la demanda efectiva.

KEYNES PREFIERE LAS OBRAS PÚBLICAS A LA INFLACIÓN MONETARIA

Keynes consideraba que la política presupuestaria o fiscal (variaciones en el gasto público y en los impuestos) era un procedimiento más efectivo que la política monetaria (variaciones en la oferta de dinero y crédito y en los tipos de interés monetario a corto plazo). Había perdido la confianza en la política de la Reserva Federal en los años treinta, cuando los tipos de interés eran tan bajos que reducirlos todavía

más no hubiera introducido demasiadas diferencias. El que la Reserva Federal hubiera incrementado entonces la oferta de dinero no habría sido muy efectivo porque los bancos no estaban dispuestos a prestar los excesos de liquidez en sus reservas bancarias porque dudaban de la solvencia de los prestatarios. Keynes llamó a esta situación la «trampa de la liquidez». El dinero nuevo puesto en circulación se acumularía sin gastar y sin invertir a causa de la «preferencia por la liquidez», el deseo de tener dinero efectivo en lugar de otra cosa que sobreviene cuando se produce una depresión severa (Keynes 1973a: 207).

DE QUÉ FORMA EL MULTIPLICADOR GENERA PLENO EMPLEO

Las obras públicas tendrían varios efectos beneficiosos. En primer lugar esa clase de gastos generan muchos puestos de trabajo directos e indirectos en todo el entramado de empresas que intervienen en su ejecución. Es más, el gasto inicial tiene un efecto multiplicador que actúa a través del mecanismo de la propensión marginal a consumir.

El *multiplicador*, un concepto introducido por Richard Kahn (1905-1989), era una poderosa herramienta de la nueva maquinaria de análisis de Keynes porque venía a demostrar que «si la propensión marginal a consumir está próxima a la unidad, pequeñas variaciones de la inversión darán lugar a grandes fluctuaciones del empleo, pero, al mismo tiempo, podremos alcanzar el pleno empleo con ligeros aumentos de la inversión» (Keynes 1973a: 118). Supongamos que en una recesión el gobierno federal contrata trabajadores y materiales que cuestan cien millones de dólares. Este gasto inicial llega a los bolsillos de una serie de personas. Supongamos ahora que la propensión marginal a consumir es del noventa por ciento; es decir, de cada dólar añadido por aquel gasto inicial del gobierno, noventa centavos se gastan en adquirir bienes de consumo.[8] Pero en una tercera ronda, esos noventa millones de gasto adicional llegan a los bolsillos de otras empresas —supermercados, vendedores de automóviles, estaciones de servicio, hoteles, cines, teatros, etc.—, y éstas, al ver incrementadas sus ventas, amplían sus actividades y contratan nuevos trabajadores, de manera que el gasto de noventa millones de la segunda ronda genera en la tercera un nuevo gasto adicional de ochenta y un millones de

8. Otra forma de expresar esto mismo sería decir que la propensión marginal al ahorro es el diez por ciento y por consiguiente en una segunda ronda se añaden al ahorro diez centavos y se gastan noventa.

dólares (un diez por ciento se ahorraría y el resto se gastaría). Esta larga cadena de gastos adicionales que se van produciendo cada vez en menores cantidades configuran un proceso que permite que el gasto total sea un múltiplo del gasto inicial que hizo el gobierno. Keynes nos ofrece una sencilla fórmula que expresa ese efecto multiplicador y que es la siguiente:

$$k = \frac{1}{1 - MPC}$$

Si la propensión marginal a consumir es del noventa por ciento, es decir, si *PMC* = 0,9, entonces la fórmula anterior nos dice que *k* = 10. Como establecía Keynes, «entonces el multiplicador será diez y el volumen total de empleo creado, por ejemplo, mediante un incremento del gasto en obras públicas, será diez veces superior al empleo primario creado por esas obras directamente, suponiendo que no haya reducciones de la inversión en otras direcciones» (Keynes 1973a: 116-117).

KEYNES PARTE DE UN SUPUESTO ERRÓNEO

Obsérvese que en el modelo de Keynes solamente el gasto en consumo genera renta y empleo adicionales para la economía. Keynes supone que el ahorro es estéril, que se desperdicia en atesoramientos de dinero efectivo o en excesos en las reservas de liquidez que la banca mantiene. Es decir, el modelo keynesiano, tal y como fue propuesto originalmente, es el correspondiente a una economía en depresión que produce por debajo de su potencial. Como veremos en el capítulo siguiente, éste fue un error crucial que dio lugar a muchas interpretaciones erróneas y desorientadoras en la teoría económica que se elaboró después de la Segunda Guerra Mundial.

KEYNES PROPONE MEDIDAS DRÁSTICAS PARA ESTABILIZAR EL CAPITALISMO

Para el líder de la Escuela Inglesa de Cambridge no era suficiente con medidas transitorias como el incremento de los gastos en obras públicas y otros gastos que implicaran incurrir en un déficit de los presupuestos públicos con la finalidad de

restablecer el pleno empleo de todos los recursos económicos a nuestra disposición. Una vez que hemos logrado emplear todos los recursos disponibles no hay razón para creer que esta satisfactoria situación perdurará. La inversión privada es impredecible y efímera, de manera que la igualdad entre el ahorro y la inversión nunca podía ser garantizada, sobre todo si tenemos en cuenta los «instintos salvajes» irracionales que operan en los mercados financieros en régimen de acusado liberalismo y ausencia de intervenciones en ellos. ¿Cuál era la solución que proponía Keynes? Él estaba a favor de una gradual pero amplia «socialización de la inversión» como «el único medio de asegurar una aproximación al empleo total de los recursos económicos» (1973a: 378). Esto no era de ninguna forma un «socialismo de estado» pero podía significar la propiedad gubernamental de los mercados de capitales. Keynes aprobaba también el establecimiento de un módico impuesto sobre todas las transacciones sobre valores con objeto de amortiguar los efectos de la fiebre especulativa.[9]

UN PUNTO DE INFLEXIÓN EN LA TEORÍA ECONÓMICA DEL SIGLO XX

Dos factores crearon la atmósfera adecuada para que la revolución keynesiana arrastrara a la profesión de los economistas. En primer lugar, la profundidad y la duración de la Gran Depresión, que parecía justificar la idea keynesiano-marxiana de que el capitalismo de mercado era intrínsecamente inestable y que la economía de mercado podía permanecer anclada en una situación de equilibrio sin emplear los recursos a su disposición de manera indefinida.

Los historiadores de la economía han llamado la atención sobre el hecho de que los únicos países que parecían no encontrarse en aquella situación en los años treinta eran los regímenes políticos totalitarios de Alemania, Italia y la Unión Soviética. Curiosamente, el propio Keynes reconocía, en el prólogo que escribió para la edición alemana de su *Teoría General,* que: «Sin embargo, la teoría de la producción agregada, que es lo que el libro trata de proporcionar, se adaptaría con más facilidad a las condiciones que se dan en un estado totalitario que lo que hace la teoría de libre competencia y de *laissez-faire*» (Keynes 1973a: xxvi).

9. El premio Nobel James Tobin ha acariciado una idea parecida que se conoce como la *tasa Tobin,* una medida legal que seguramente reduciría la liquidez y ampliaría los márgenes entre los precios de compra y venta de esta clase de transacciones financieras.

¿Qué quiso decir Keynes con lo de a largo plazo todos estamos muertos?

> Considero, incluso, que la única proposición cierta de la Escuela Neo-Británica de Cambridge es ésta.
>
> LUDWIG VON MISES (1980: 7)

Keynes es famoso, entre otras cosas, por su desdeñosa declaración de que «en el largo plazo todos estamos muertos». Muchos economistas consideran su observación una afrenta a la idea clásica de Frédéric Bastiat (véase cap. 2) según la cual los economistas tienen que tener en cuenta los efectos a largo plazo de las medidas que se toman y no sólo sus efectos en el corto plazo de las políticas económicas de los gobiernos. Por ejemplo, el déficit presupuestario puede estimular ciertos sectores de la economía, pero ¿cuáles son sus efectos a largo plazo? Los aranceles pueden crear algunos puestos de trabajo, pero ¿qué impacto tendrán en los consumidores? Como dice Henry Hazlitt: «El arte de la Economía consiste en contemplar no sólo los efectos inmediatos, sino los que tienen lugar a más largo plazo como resultado de nuestros actos o decisiones de política económica. Se trata de tener en cuenta sus consecuencias no simplemente para un grupo concreto sino para todos los grupos» (1979 [1946]: 17). Y Ludwig von Mises, otro crítico, concluye: «Hemos sobrevivido al corto plazo y estamos sufriendo ahora las consecuencias a largo plazo de las políticas [keynesianas]» (1980: 7).

En realidad, Keynes puede haber utilizado su máxima para apoyar políticas a corto plazo como la del déficit presupuestario, pero también la utilizaba en otros contextos.

Keynes ataca el monetarismo radical

La primera vez que Keynes hizo lo que luego se convertiría en su famosa declaración, la utilizó para ridiculizar el monetarismo extremo de Irving Fisher, que afirmaba que la inflación de la cantidad de dinero no tenía, a largo plazo, efectos perniciosos, simplemente elevaba los precios (véase cap. 11). Keynes explicó: «Ahora bien, "en el largo plazo" eso es probablemente cierto... Pero este *largo plazo* es una guía errónea para los asuntos corrientes. En el *largo plazo* todos estamos muertos. Los economistas nos propondríamos una tarea demasiado fácil si todo lo que tenemos que decir es que cuando la tormenta pase el océano estará otra vez en calma» (1971 [1923]: 65). Sin duda Hazlitt y Mises estarían de acuerdo con esta famosa proposición de Keynes.

(continúa)

¡GRAN BRETAÑA LO PRIMERO!

Keynes utilizó también su famosa frase en el contexto de la política exterior británica y en tiempo de guerra. En 1937, cuando Churchill defendía el rearme y advertía contra la política de apaciguar a Hitler, Keynes parecía apoyar las iniciativas de paz a corto plazo: «Es nuestro deber prolongar la paz hora a hora, día a día, durante tanto tiempo como podamos... He dicho en otro contexto que el "largo plazo" es una desventaja; que, a largo plazo, todos estamos muertos. Pero podría haber dicho igualmente bien que es una gran ventaja del corto plazo el que, a corto plazo, todavía estamos vivos. La vida y la historia están hechas de cortos plazos. Si estamos en paz a corto plazo, esto ya es algo. Lo mejor que podemos hacer es posponer el desastre» (Moggridge 1992: 611). ¿Estaba defendiendo Keynes la paz a cualquier precio?

Después del ataque a Pearl Harbour, en diciembre de 1941, Keynes reaccionó con espanto al argumento del Ministerio de Asuntos Exteriores británico de que la libertad de comercio con América sería beneficiosa a largo plazo para Gran Bretaña. Keynes, indignado, dijo: «La teoría de que para conseguir progresar a largo plazo tenemos siempre que prescindir del corto plazo me recuerda la sorpresa que asoló la teoría económica cuando recordé que "a largo plazo todos estamos muertos". Si nadie tratara de calmar los ánimos, el Ministerio de Asuntos Exteriores se quedaría sin nada que hacer para siempre» (Moggridge 1992: 666).

Éste era el Keynes mercantilista en su estado más puro.

En segundo lugar, la Segunda Guerra Mundial estalló a renglón seguido de la publicación de la *Teoría General* proporcionando un apoyo empírico bastante fuerte a las prescripciones de política económica que defendía Keynes. El gasto público de los gobiernos y los déficit presupuestarios aumentaron enormemente durante la guerra, el paro prácticamente desapareció y la producción aumentó en todos los sectores. La guerra demostraba ser buena para la economía, exactamente como había sugerido Keynes (1973a: 129). Un historiador como Robert M. Collins llegó a escribir: «La Segunda Guerra Mundial dispuso el escenario apropiado para el triunfo del keynesianismo, al suministrar la prueba evidente de la efectividad de los gastos gubernamentales a gran escala» (1981: 12). La cita siguiente, extraída de un popular libro de texto y repetida luego por otras muchas del periodo posterior a la guerra, decía al respecto: «Una vez que se inició el gasto de guerra masivo en la década de 1940, la producción y la renta respondieron puntualmente y el paro desapareció. El gasto del gobierno en bienes y servicios, que durante la década anterior había

estado situado en torno al 15 por ciento del PIB, ascendió hasta el 46 por ciento en 1944, mientras el paro alcanzaba la cifra increíblemente reducida del 1,2 por ciento de la fuerza de trabajo» (Lipsey, Steiner y Purvis 1987: 573).

Keynes murió en 1946, nada más terminar la guerra. Serían, pues, sus discípulos los que desarrollarían y crearían la «nueva teoría económica». Afortunadamente para Keynes, un joven «niño prodigio» estaba preparado para calzarse sus botas. Su nombre era Paul Samuelson y escribiría un libro de texto que dominaría la profesión y a más de una generación completa de economistas. El próximo capítulo se ocupa de narrar cómo se desarrolló todo esto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barro, Robert J. (1991): «Don't Fool with Money, Cut Taxes.» *Wall Street Journal* (November 21), A14.

Bean, Charles R. (1994): «European Unemployment: A Survey.» *Journal of Economic Literature* 32: 2 (June), 573-619.

Blaug, Mark (1999): *Who's Who in Economics,* 3.ª ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Byrns, Ralph T. y Gerald W. Stone (1989): *Economics,* 4.ª ed. Glenville, IL: Scott, Foresman.

Chamberlin, Edward H. (1933): *The Theory of Monopolistic Competition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Collins, Robert M. (1981): *The Business Response to Keynes, 1929-1964.* Nueva York: Columbia University Press.

Deacon, Richard (1989): *Superspy.* Armonk, NY. Futura.

Foster, William T. y Waddill Catchings (1927): *Business Without a Buyer.* Boston: Houghton Mifflin.

Friedman, Milton (1974): «Comment on the Critics.» In *Milton Friedman's Monetary Framework*, ed. Robert J. Gordon, 132-37. Chicago: University of Chicago Press.

Galbraith, John Kenneth (1975 [1965]): «How Keynes Came to America.» In *Essays on John Maynard Keynes*, ed. Milo Keynes, 132-41. Cambridge: Cambridge University Press.

Graaff, J. de V. (1987): «Arthur Cecil Pigou.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 3, 876-78. Londres: Macmillan.

Harrod, Roy (1951): *The Life of John Maynard Keynes.* Nueva York: Harcourt, Brace.

Hayek, Friedrich A. (1939 [1929]): «The "Paradox" of Thrift», in *Profits, Interest and Investment*, 199-263. Londres: George Routledge and Sons [trad. esp. «La paradoja del ahorro», en F.A. Hayek, *Contra Keynes y Cambridge*, volumen IX de *Obras Completas de F.A. Hayek*, Unión Editorial, Madrid 1996].

— (1984): *The Essence of Hayek*, ed. Chiaki Nishiyama and Kurt R. Leube. Stanford, CA: Hoover Institution.

— (1994): *Hayek on Hayek.* Chicago: University of Chicago Press [trad. esp. *Hayek sobre Hayek. Un diálogo autobiográfico*, Unión Editorial, Madrid 2010].

Hazlitt, Henry (1977 [1960]): *The Critics of Keynesian Economics,* 2.ª ed. Nueva York: Arlington House.

— (1979 [1946]): *Economics in One Lesson,* 3.ª ed. Nueva York: Arlington House [trad. esp. *La economía en una lección*, 6.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2009].

Hession, Charles H. (1984): *John Maynard Keynes*. Nueva York: Macmillan.

Hicks, J.R. (1937): «Mr. Keynes and the "Classics": A Suggested Interpretation.» *Econometrica* 5: 2 (April), 147-59.

Hutt, W.H. (1979): *The Keynesian Episode: A Reassessment.* Indianapolis, IN: Liberty Press.

Johnson, Elizabeth S. y Harry G. Johnson (1978): *The Shadow of Keynes.* Oxford: Basil Blackwell.

Kates, Steven (1998): *Say's Law and the Keynesian Revolution.* Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Keynes, John Maynard (1920): *The Economic Consequences of the Peace.* Nueva York: Harcourt, Brace.

— (1923): *A Tract on Monetary Reform*. Londres: Macmillan.

— (1930): *A Treatise on Money*, 2 vols. Londres: Macmillan [trad. esp. *Tratado del dinero: teoría pura y aplicada del dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1996].

— (1940): *How to Pay for the War.* Londres: Macmillan.

— (1963 [1931]): *Essays in Persuasion.* Nueva York: Norton.

— (1971): *Activities, 1906-1914: The Collected Writings of John Maynard Keynes,* vol. 15. Londres: Macmillan.

— (1973a [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. In *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 7. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

— (1973b): *The General Theory and After, Part I, Preparation.* In *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 13. Londres: Macmillan.

Keynes, Milo, ed. (1975): *Essays on John Maynard Keynes.* Cambridge: Cambridge University Press.

Krugman, Paul (1994): *Peddling Prosperity*. Nueva York: W.W. Norton.

— (2007): «Introduction» to John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

Lachmann, Ludwig M. (1977): *Capital, Expectations, and the Market Process.* Kansas City, MO: Sheed, Andrews and McMeel.

Lipsey, Richard G., Peter O. Steiner y Douglas D. Purvis (1987): *Economics,* 8.ª ed. Nueva York: Harper and Row.

Mantoux, Etienne de (1952): *The Carthagian Peace.* Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.

Meltzer, Allan H. (1988): *Keynes's Monetary Theory: A Different Interpretation.* Cambridge: Cambridge University Press.

Minsky, Hyman P. (1986): *Stabilizing an Unstable Economy*. New Haven, CT: Yale University Press.

Mises, Ludwig von (1980 [1952]): *Planning for Freedom,* 4.ª ed. Spring Hill, PA: Libertarian Press.

Moggridge, D.E. (1983): «Keynes as an Investor.» In *The Collected Works of John Maynard Keynes*, vol. 12, 1-113. Londres: Macmillan.

— (1992): *Maynard Keynes, An Economist's Biography.* Londres: Routledge.

Pigou, Arthur C. (1936): «Mr. J.M. Keynes' General Theory of Employment, Interest and Money.» *Economica* 3 (May), 115-32.

— (1937): *Socialism Versus Capitalism.* Londres: Macmillan.

Pigou, Arthur C., ed. (1925): *Memorials of Alfred Marshall.* Londres: Macmillan.

Robinson, Joan (1933): *Economics of Imperfect Competition.* Londres: Macmillan.

— (1976): *Collected Economic Papers,* 5 vols. Oxford: Basil Blackwell.

Samuelson, Paul A. (1947 [1946]): «Lord Keynes and the General Theory.» In *The New Economics*, ed. Seymour Harris. Nueva York: Alfred A. Knopf. Originally appeared in *Econometrica* (July 1946).

Shackle, G.L.S. (1974): *Keynesian Kaleidics.* Edinburgh: Edinburgh University Press.

Skidelsky, Robert (1992): *John Maynard Keynes: The Economist as Saviour, 1920-1937.* Londres: Macmillan.

— (2003): *John Maynard Keynes: Economist, Philosopher Statesman.* Nueva York: Penguin Books.

Skousen, Mark, ed. (1992): *Dissent on Keynes: A Critical Appraisal of Keynesian Economics*. Nueva York: Praeger.

Somary, Felix (1986 [1960]): *The Raven of Zurich*. Londres: C. Hurst.

Stein, Herbert (1993): «The Age of Ignorance.» *Wall Street Journal* (June 11), A10.

Capítulo 14

Paul alza la cruz keynesiana: Samuelson y la teoría económica moderna

> No me importa quién escriba las leyes de una nación —o quien diseñe sus avanzados tratados— si puedo escribir un libro de texto de Economía.
>
> PAUL A. SAMUELSON (1990: ix)

¿Fue el año 1948 uno de esos que ocasionalmente surgen de manera inesperada en la teoría económica marcando una línea divisoria, como los años 1776, 1848 o 1871?

A comienzos de 1948, un austriaco emigrado a los Estados Unidos, Ludwig von Mises, encerrado en su apartamento de Nueva York, estaba escribiendo a máquina un breve artículo que tituló «Las Piedras convertidas en Pan, el Milagro Keynesiano», para una revista conservadora, *Plain Talk,* y allí decía con solemnidad: «Lo que está sucediendo ahora en los Estados Unidos es el fracaso último del keynesianismo. No hay duda, los americanos están abandonando las nociones y las consignas keynesianas. Su prestigio está decayendo» (Mises 1980: 62).

Tal vez esto fue más un deseo, pero, desde luego, Mises no pudo interpretar peor lo que estaba sucediendo en 1948. Fue en aquel mismo año de 1948 cuando la nueva concepción de la teoría económica de John Maynard Keynes estaba siendo aclamada como el movimiento del futuro y la salvadora del capitalismo por un número de discípulos que iba creciendo con rapidez. Literalmente, cientos de artículos y docenas de libros se han publicado acerca de Keynes desde que se escribió su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*.

♬ Selección musical para este capítulo: Johannes Brahms, Danza Húngara N.º 5

EL OTRO CAMBRIDGE

El año 1948 fue también cuando Seymour E. Harris, presidente del Departamento de Economía de Harvard, editó el volumen *Saving American Capitalism,* una consecuencia de su tratado del año anterior, *The New Economics.* Los dos libros fueron un éxito de ventas, con artículos laudatorios escritos por economistas eminentes que predicaban la Nueva Economía de Keynes.

Darwin tuvo sólo un perro dogo para propagar su revolucionaria teoría, pero Keynes tuvo tres en los Estados Unidos —Seymour Harris, Alvin Hansen y Paul Samuelson. Ellos venían de otro Cambridge, el de Massachusetts. Harris y Hansen, profesores de Harvard, eran conservadores que se habían pasado a las filas de Keynes y dedicaban todas sus energías a convencer a los estudiantes y a sus colegas de la eficacia de aquella nueva y extraña doctrina.

La progresión de la teoría económica de Keynes en los Estados Unidos supuso el traslado sutil pero claro desde Europa a los Estados Unidos de los núcleos de elaboración de esta disciplina académica. Antes de la guerra, Cambridge y Londres, en Inglaterra, eran los centros de pensamiento que modelaban el mundo de la teoría económica. Después de la guerra, los centros académicos que atraían a los mejores y más brillantes estudiantes estaban en Boston, Chicago y Berkeley, en los Estados Unidos. Estudiantes de todo el mundo venían a instruirse en este país, y no sólo en la ciencia económica.

EL AÑO DEL LIBRO DE TEXTO

Por último, 1948 fue el año en el que se publicó un nuevo y estimulante libro de texto, que venía a romper con todos los anteriores, elaborado en las proximidades de Harvard, en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Escrito «por un advenedizo y temerario mequetrefe» según las propias palabras de su autor, Paul Samuelson, *Economics* estaba llamado a ser el libro de texto de mayor éxito de todos los tiempos en su área de conocimientos, la Teoría Económica. Se han llevado a cabo dieciséis ediciones, se han vendido cuatro millones de ejemplares y se ha traducido a más de cuarenta idiomas. Ningún otro libro de texto en nuestra disciplina, incluidos los de Jean Baptiste Say, John Stuart Mill y Alfred Marshall, se le puede comparar. El libro *Economics* de Samuelson sobrevivió durante medio siglo de cambios importantes en el mundo económico y en la profesión de los economistas, paz y

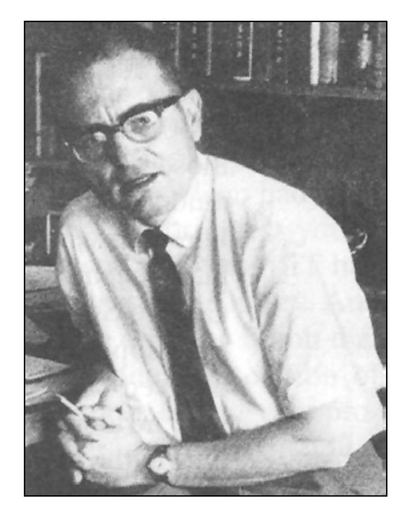
guerra, auge y crisis, inflación y deflación, republicanos y demócratas, y un verdadero desfile de nuevas teorías y doctrinas económicas.

El libro de texto de Samuelson fue popular no tanto porque estuviera bien escrito sino porque aclaraba y simplificaba los fundamentos de la teoría macroeconómica keynesiana mediante la habilidosa utilización de unos gráficos claros y una álgebra sencilla que se apoderó de la profesión como una tormenta de forma impetuosa, vendiendo cientos de miles de ejemplares cada año. Samuelson ponía al día su libro de texto cada tres años o así, una práctica a imitar por quienes publican esta clase de libros. En la cima de su popularidad, el año de 1964, se vendieron 440.000 ejemplares. Incluso una institución conservadora como Brigham Young University, mi *alma mater,* utilizaba como libro de texto el de Samuelson.

LA CIMA DEL ÉXITO PROFESIONAL

Samuelson es conocido por algo más que el haber popularizado la teoría económica keynesiana. Está considerado el padre de la teorización macroeconómica moderna. Ha hecho innumerables contribuciones a la economía matemática pura, por las que ha sido venerado y vituperado; venerado por hacer de la teoría económica una ciencia lógica pura y vituperado por llevar hasta el extremo el vicio ricardiano y el análisis walrasiano del equilibrio sin apoyo y trabajo empírico de ningún género (véanse los capítulos 4 y 8).

FOTOGRAFÍA 14.1
Paul Anthony Samuelson (1915-2009).
«El jóven e impetuoso prodigio»



Cortesía de Paul A. Samuelson.

Por sus trabajos científicos y populares, la comunidad académica ha premiado a Samuelson con casi todos los galardones que concede, la primera medalla John Bates Clark para el economista más destacado, menor de cuarenta años; el primer Premio Nobel de Economía concedido a un economista norteamericano en 1970, y, fuera del campo de la ciencia económica, el premio Albert Einstein en 1974. Hay incluso un galardón anual que lleva su nombre y que se otorga a los trabajos publicados sobre economía financiera. Sus artículos

han aparecido en las principales —y también en las que no lo son tanto— revistas económicas. Fue elegido presidente de la Asociación de Economistas Americanos, ha recibido numerosos doctorados *honoris causa* por parte de otras universidades y se le han dedicado numerosos libros editados reuniendo trabajos escritos por sus colegas como homenaje a su figura intelectual (véase por ejemplo Szenberg y otros 2006).

¿Quién inventó el término macroeconomía?

> Para aquellos que han vivido desde el principio hasta el fin la Gran Depresión 1929-1935, los mejores libros de texto existentes eran casi cómicos en lo que hace al contenido de su análisis macroeconómico. En realidad, el término macroeconómico ni siquiera se había inventado.
>
> PAUL SAMUELSON (1997: 157)

¿Inventó Paul Samuelson el término macroeconomía? La palabra no aparece en la primera edición de su *Economics* (1948). Samuelson cree que la distinción entre «micro» y «macro» se remonta a los económetras Ragnar Frisch y Jan Tinbergen, los primeros ganadores del Premio Nobel de Economía. Frisch fue el inventor del término «econometría», aunque la palabra «macroeconomía» se remonta a Erik Lindahl en 1939 (Samuelson 1997: 157).

No obstante, la distinción entre «micro» y «macro» es más antigua y se remonta a los finales del siglo XIX. El economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk escribió lo siguiente en enero de 1891: «Uno no puede eludir el estudio del microcosmos si quiere entender correctamente cómo es el macrocosmos de un país desarrollado» (Böhm-Bawerk 1962: 117). ¡Fueron, una vez más, los austriacos![1]

1. N. del T.: De hecho, el primer modelo propiamente macroeconómico formulado en términos aritméticos se debe a Böhm-Bawerk en su *Teoría Positiva del Capital* (1889, cap. III, libro IV, edición española, pp. 562 ss.). Knut Wicksell la formalizaría en términos matemáticos rigurosos en 1893 (*Über Wert, Kapital und Rente*).

EL JOVEN E IMPETUOSO PRODIGIO

Paul Samuelson nació en Gary, Indiana, en 1915, de padres judíos, y se trasladó a Chicago, donde recibió el grado B.A. en 1935, por aquella universidad cuando tenía veinte años. Chicago, en los años treinta como hoy día, era la plaza fuerte del pensamiento económico liberal. En aquellos tiempos estaban a la cabeza allí Frank Knight, Jacob Viner y Henry Simons, entre otros. Su primera clase de teoría económica la recibió de Aaron Director, que era, tal vez, el más libertario de los economistas de aquella facultad y que más tarde se convirtió en cuñado de Milton Friedman. Tanto Friedman como George Stigler eran estudiantes allí en aquella época. La filosofía liberal de Director se vio que no tuvo demasiado éxito con el joven reformista Samuelson que disfrutaba siendo un intelectual «heterodoxo», muy influido por su padre, conocido como un «socialista moderado» en una institución liberal conservadora como la Universidad de Chicago. Es más, durante la Gran Depresión, la mayoría de los líderes de la Escuela de Chicago defendieron, como medidas transitorias, el déficit de gastos públicos y otras políticas activas para combatirla (véase el cap. 15). Samuelson heredó de Chicago un concepto que le acompañó hasta que se encontró con Keynes, el monetarismo. Llegó a calificarse de «necio» por haberlo admitido (Samuelson 1968: 1).

Samuelson dejó Chicago casi de inmediato y marchó a la Universidad de Harvard, donde presenció una transición asombrosa. Su profesor era Alvin H. Hansen, un economista clásico de siempre, convertido ahora al keynesianismo (véase p. 509). De repente Keynes y su *Teoría General* se convirtieron en la última moda y Samuelson rápidamente se pasó de las filas del monetarismo a las del keynesianismo. Samuelson encontraba que aquél era un momento excitante para un economista. «Hacerse economista antes de 1936 era algo estupendo, en efecto, pero no mucho antes de esa fecha» (Harris 1947: 145). Él se apropiaba los conocidos versos de William Wordsworth a los que ya aludimos antes (véase p. 109):

Era una bendición llegar a vivir
Pero ser joven era el paraíso mismo.

Era también el momento de enamorarse y, en 1938, Paul Samuelson se casó con Marion Crawford, una Radcliffe *summa cum laude* que también era economista, con la que tuvo dos hijas y cuatro hijos varones, entre los cuales se cuenta el economista Robert J. Samuelson. Marion Samuelson murió en 1978 y Paul se volvió a casar, en 1981, con Risha Eckaus.

Samuelson terminó su tesis doctoral en 1941 y ese mismo año ganó el premio David A. Wells. En 1947 se publicó su libro *Foundations of Economic Analysis* (Fundamentos del Análisis Económico, 1972 [1947]). En esta obra, Samuelson rompía con la línea que había establecido Alfred Marshall y sostenía que la teoría económica debía expresarse en términos matemáticos, no literarios.

Pero después de su graduación descubrió que el paraíso no era tan dulce; él había manifestado su preferencia por enseñar en Harvard, pero su ímpetu juvenil, su personalidad arrogante y sus orígenes judíos actuaron en su contra. Su insolencia hacía tiempo que había irritado a su presidente, Harold Hitchings Burbank, y el Departamento de Economía le ofreció sólo una plaza de profesor instructor. Determinado a seguir en Cambridge, aceptó una plaza en el Departamento de Economía de sus vecinos, el Instituto de Tecnología de Massachusetts, que entonces no tenía relativamente demasiado prestigio.

Fue un error de la Universidad de Harvard del que pronto se lamentarían. En 1947, Paul Samuelson recibía la primera medalla John Bates Clark al economista más brillante menor de cuarenta años. Su instituto le había garantizado una plaza permanente y el Departamento de Economía del MIT se había convertido en uno de los mejores del país. Todo ello a los 32 años de edad. Un año más tarde lanzaría el bombazo, la publicación de su libro de texto *Economics,* que sería la envidia de las facultades de Economía de todo el país. *Economics* se iba a convertir en algo así como el Nuevo Testamento o Evangelio de la teoría macroeconómica. Eckstein observó: «Harvard perdió al economista más sobresaliente de su generación» (Sobel 1980: 101).

CÓMO LLEGÓ SAMUELSON A ESCRIBIR SU LIBRO DE TEXTO: «UNA OPORTUNIDAD ÚNICA»

Durante la guerra, Samuelson trabajó en el laboratorio de Radiación del MIT, desarrollando técnicas de computadora para diseñar aviones. En los primeros años de la posguerra los alumnos de Harvard estudiaban teoría económica con libros de texto que estaban desfasados, que no decían nada acerca de la guerra y poco de la nueva teoría económica de Keynes. Como comentó Samuelson: «Los estudiantes de Harvard y el MIT a menudo tenían que contemplar las cosas con ojos empañados». Su jefe de departamento le pidió entonces que redactara un libro de texto nuevo, tarea que le ocupó tres años con sus noches y veranos. Como comentó Samuelson, su tesis se resintió bastante, pero *Economics* vio la luz.

Alvin Hansen cambia de bando para convertirse en el «Keynes americano»

> Alvin Hansen hizo más que ningún otro economista para llevar la revolución keynesiana a América.
>
> Mark Blaug (1985: 79)

Fotografía 14.2
Alvin H. Hansen (1887-1975). El «Keynes Americano» predice el estancamiento



Cortesía de Harvard University Archives.

El mentor de Samuelson, el profesor de Harvard Alvin H. Hansen (1887-1975), fue el profeta de Keynes en América. El resto de los economistas más veteranos, incluido el propio Hansen, en un principio rechazaron las ideas de Keynes, a las que consideraban heréticas. Sólo Marriner Eccles, el gran banquero de Utah que llegó a ser presidente de la Reserva Federal, y Lauchlin Currie, un asesor económico de Roosevelt, fueron defensores destacados del keynesianismo.

Entonces, en el otoño de 1937, Hansen, que había pasado a integrarse en la Universidad de Harvard, repentinamente —tenía cincuenta años— reconoció el carácter revolucionario de la obra de Keynes. Llegaría, de esta forma, a convertirse en el «Keynes americano», el franco expositor de las teorías del británico en los Estados Unidos. Su seminario de política fiscal atrajo a muchos estudiantes jóvenes, incluido Samuelson, y convenció a muchos de sus colegas como Seymour Harris. Keynes tenía que ser traducido a un inglés sencillo y fácil de entender por medio de gráficos y matemáticas. Hansen fue su principal intérprete desde su libro *Fiscal Policy and Business Cycles* (Política Fiscal y Ciclos Económicos, 1941) hasta su conocida obra *A Guide to Keynes* (Guía de Keynes, 1953). Hansen también hizo campaña a favor de la Ley del Empleo de 1946.

La teoría del estancamiento secular

Sin embargo, Hansen cayó en una trampa y extendió la lógica de la teoría de Keynes sobre el equilibrio con desempleo de recursos económicos y la convirtió en su tesis del

(continúa)

«estancamiento secular» de las economías capitalistas. En su lección magistral ante la Asociación de Economistas Americanos en 1937, Hansen anunció audazmente que los Estados Unidos estaban atrapados y se habían convertido en una «economía madura», senda de la que no podrían escapar debido a su falta de innovaciones tecnológicas, la frontera americana y la tasa de crecimiento de la población. Su tesis del estancamiento fue vigorosamente atacada por George Terborgh en su libro *The Bogey of Economic Maturity* (1945), y la vigorosa recuperación económica tras la Segunda Guerra Mundial desmintió sin paliativos aquella tesis. El estigma de aquella predicción que no se cumplió le persiguió durante toda su vida.

Paul Samuelson, bajo el hechizo del estancamiento de Hansen, estuvo a punto de seguir su mismo destino. En 1943 escribió un artículo advirtiendo que, a menos que el Gobierno actuara vigorosamente después de la guerra, «nos veríamos metidos en el mayor periodo de paro y desarticulación industrial al que la economía se hubiera enfrentado nunca». En el otoño de 1944, en un artículo en dos partes que publicó la revista *The New Republic*, Samuelson predijo una repetición de la Gran Depresión de los años treinta (Sobel 1980: 101-02).

Aunque él, como la mayoría de los keynesianos, demostraron estar equivocados en sus predicciones de lo que sería la economía después de la guerra, Samuelson, poco a poco, empezó a mostrarse algo más optimista sobre las posibilidades de la economía de los Estados Unidos, y en su libro de texto escribió: «Nuestra economía mixta —dejando a un lado las guerras— tiene ante sí un gran futuro» (1964: 809).

ATACADO DESDE AMBOS FRENTES

La primera edición publicada por McGraw-Hill vendió 120.000 ejemplares a lo largo de 1950 y continuó vendiendo después, pero pronto llegaron los ataques. De una parte, la comunidad de los negocios se quejaba de que el libro exhibía claras tendencias socializadoras y de otra los marxistas le acusaron de lo contrario, de sus evidentes proclividades capitalistas. William F. Buckley, en su obra *God and Man at Yale* (1951) se quejaba de que el libro defendía la intervención gubernamental y se oponía a las empresas privadas. Una organización llamada Veritas Foundation publicó un libro titulado *Keynes en Harvard*, identificando el keynesianismo con el «socialismo fabiano», el marxismo y los fascistas. Los marxistas, resentidos porque Samuelson había observado que las predicciones de Marx acerca del sistema capitalista eran «erróneas por completo», publicaron un trabajo exhaustivo en dos volúmenes que titularon *Anti-Samuelson* (1977), que sería su libro de texto,

tratando de esta manera de introducir el marxismo entre los estudiantes. Samuelson estaba encantado de escuchar que en los tiempos de Stalin su libro estaba prohibido al igual que los que hablaban de sexo y sólo se autorizaba su lectura a personas que gozaban de una licencia especial. «En realidad», respondía Samuelson, «cuando la derecha besa tus carrillos, el castigo puede mitigarse, en parte, por la bofetada de la izquierda» (1998: xxvi). Entretanto, Samuelson ofrecía una visión equilibrada de la teoría económica que recibió el apoyo de la corriente de pensamiento dominante en la profesión. Aunque él estaba a favor de que el gobierno se implicara de manera activa en la «estabilización» del conjunto de la actividad económica, apoyaba el librecambio, la libre competencia y la libertad de los mercados agrícolas.

EL APOGEO DEL LIBRO DE SAMUELSON

El éxito de la teoría económica keynesiana y del libro de texto de Samuelson alcanzó su cima a principios de la década de 1960. El profesor del MIT se convirtió en presidente de la Asociación de Economistas Americanos en 1961, el año que inauguró su presidencia John F. Kennedy. Samuelson, junto a Walter Heller y otros keynesianos ilustres, fue un asesor muy ligado a Kennedy y ayudó a que el Congreso aprobara los recortes de impuestos propuestos por la Administración demócrata de Kennedy en 1962, un programa de corte keynesiano diseñado para estimular el crecimiento económico incurriendo deliberadamente en un déficit del presupuesto federal. Aquello pareció funcionar bien cuando la economía florecía a mediados de los años sesenta. Por aquel entonces el libro de texto de Samuelson se encontraba ya en su apogeo, vendiendo más de un cuarto de millón de ejemplares al año. Cuando el Banco de Suecia estableció, en 1969, el Premio Nobel de Economía, y tras conceder el galardón, por vez primera y como parecía obligado, a un economista escandinavo, el siguiente se otorgó a Samuelson.

El libro de texto de Samuelson ha experimentado un declive a partir de los años setenta y la obra ya no ocupa los primeros lugares en las listas de popularidad y ha sido superada por libros de texto mucho menos intervencionistas. Desde 1985, las nuevas ediciones de *Economics* vienen firmadas por Samuelson y el profesor de la Universidad de Yale William D. Nordhaus, y el cabello de Samuelson ha pasado de rubio a castaño y a gris canoso en sus años de ocaso. No obstante, «su recuerdo ofusca incluso cuando falla», escribió un admirador (Elzinga 1992: 878).

¿EL ECONOMISTA MÁS ARROGANTE DEL MUNDO?

Paul Samuelson nunca fue conocido por un falso sentido de modestia. Después de ganar el Premio Nobel de Economía no tuvo reparo alguno en compararse con Sir Isaac Newton y con el gran matemático alemán Gauss (Samuelson 1977: 881-96). Ha admitido, no obstante, que ha cometido errores, como su «gran error» de predecir una depresión al término de la Segunda Guerra Mundial (1945) y su afirmación de que la Unión Soviética acabaría adelantando a los Estados Unidos en sus niveles de bienestar económico. Sin embargo, también ha alardeado de que: «No he lamentado ni un solo capítulo, articulo, anotación o nota a pie de página que haya salido de mi pluma» (Breit y Spencer 1986: 69). Ciertamente es un escritor inteligente y contundente y tal vez sea el economista más entretenido de leer. Por ejemplo, su crítica de Marx es ya todo un clásico (Samuelson 1967b).

Sin embargo, a pesar de su «vanidad natural» siempre ha sido una persona accesible. En mi caso personal, después de haberle criticado abiertamente y, en ocasiones, con dureza, tengo que decir que respondió respetuosamente a todas mis cartas (de Milton Friedman tengo que decir otro tanto, pero no puedo decir lo mismo de Barry Eichengreen, de la Universidad de Berkeley).

EL OBJETIVO DE SAMUELSON: COLOCAR LA CRUZ KEYNESIANA EN LA CÚSPIDE DEL EDIFICIO DE LA TEORÍA ECONÓMICA

¿Qué es lo que estaba intentando Samuelson? En realidad, no existe una escuela de economía creada por Samuelson y él se considera «el último generalista de la teoría económica» (¿pero entonces qué hacemos con Kenneth Boulding?). El profesor del MIT tenía la intención, primero y sobre todo, de introducir el keynesianismo en la enseñanza básica de la teoría económica, en la enseñanza de la clase, para entendernos mejor: el multiplicador de inversión, la propensión a consumir, la paradoja del ahorro, la política fiscal contracíclica, la contabilidad nacional, la demanda efectiva agregada ($C + I + G$), eran los nuevos temas que acaparaban la atención y que se introducían por vez primera en un libro de texto, la primera edición de *Economics* en 1948. Sólo John Maynard Keynes fue honrado con una breve reseña biográfica en las primeras ediciones del libro; ni Adam Smith o Karl Marx: sólo a Keynes se le calificaba de «genio en todos los sentidos» (Samuelson 1948: 253).

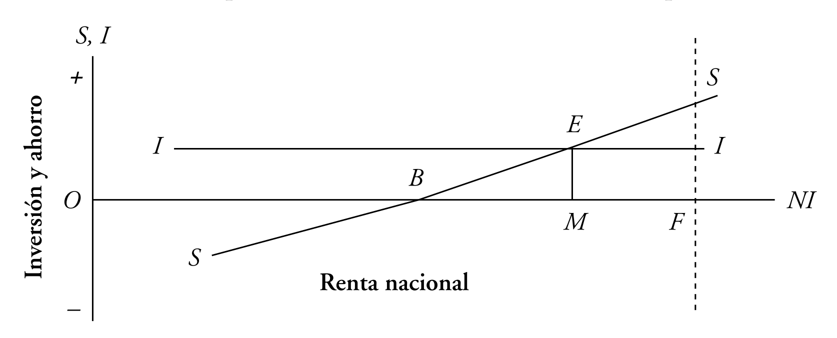
La «cruz keynesiana», un diagrama inventado por Samuelson y que reproducimos a continuación, aparecía impresa en la cubierta del libro en las tres primeras ediciones (Figura 14.1).

La «cruz keynesiana» incorpora todos los elementos de la nueva «teoría general». En el diagrama que sigue, obsérvese que el ahorro (*S*) aumenta con la renta o producción nacional (*NI*). Cuando las personas ganan más ahorran más. Sin embargo, la inversión (*I*) es autónoma e independiente del ahorro. Es una cantidad fija porque, según la teoría o hipótesis de Keynes, la inversión es voluble y varía o está gobernada por «instintos primitivos o salvajes» y por las expectativas de los inversores y gentes de negocios que son esencialmente frágiles. Por lo tanto, la línea que representa la inversión la podemos situar a cualquier nivel alto o bajo, carece de relación alguna con la renta o producción nacional y es imprevisible. Pues bien, el equilibrio macroeconómico se establece allí donde se cumple $I = S$, que ustedes se darán cuenta de inmediato que puede quedar por debajo del nivel de renta o producción (*F*) que cabría conseguir empleando todos los recursos económicos (capital y trabajo) que se encuentran a nuestra disposición.

El diagrama de Samuelson expresaba con toda claridad la idea central del libro de Keynes, la idea de que el capitalismo de mercado es intrínsecamente inestable por la fragilidad de las expectativas de la inversión privada y puede permanecer *indefinidamente* en una situación de *equilibrio macroeconómico* sin hacer una utilización completa de todos los recursos económicos que se encuentran a su disposición.

FIGURA 14.1

La cruz keynesiana que explica los determinados de la renta o producción nacional: La forma en la que el ahorro y la inversión determinan la producción



Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson (1948: 259).

Ningún «mecanismo automático» nos garantiza el pleno empleo de todos los recursos económicos en el sistema capitalista de economía de mercado (Samuelson y Nordhaus 1985: 139). Samuelson compara el sistema capitalista de libre mercado con un coche que no está dotado de dirección y que, con frecuencia, se sale de la carretera por la que discurre y se estrella. «La economía no es como una máquina que está dotada de una palanca de dirección que permite gobernarla de una manera efectiva», escribía Samuelson, «la política fiscal compensatoria o ingenio de control termostático que la gobierne» (Samuelson 1948: 412).

El rigor matemático. De cómo la teoría económica se formalizó, se convirtió en matemáticas y fue esterilizada

> Se ha sugerido, en ocasiones, que nuestros estudiantes más adelantados saben de todo menos de una cosa: carecen de sentido común.
>
> Paul Samuelson (1960: 1652-53)

> La Economía Matemática recientemente se ha hecho cada vez más y más abstracta, transparente y estéril.
>
> Michio Morishima (1976: viii)

Paul Samuelson es considerado, a menudo, el fundador de la moderna Economía Matemática, tras publicar, en 1947, su obra *Fundamentos del Análisis Económico.* Desde entonces, la construcción de modelos de la economía formalizados matemáticamente y su comprobación empírica ha sido una parte que ha integrado esta nueva etapa de la teoría económica científica, aunque, naturalmente, la controversia sobre este punto, en especial sobre los modelos econométricos, ha sido intensa y sigue abierta.

La respuesta de la «vieja guardia» a las teorías *avant garde* de Samuelson quien mejor la resumió fue el economista de Chicago Frank Knight. En una reunión del comité ejecutivo de la Asociación de Economistas Americanos en la década de 1950 dijo, lisa y llanamente, a los allí presentes: «Si hay algo que no puedo soportar es un keynesiano y un creyente en la competencia monopolística», a lo que un colega le preguntó: «¿Y qué le parecen los creyentes en la utilización de las matemáticas en el análisis económico?», y él replicó con firmeza: «Tampoco puedo soportarlos» (Samuelson 1977: 886-87).

(continúa)

Las matemáticas se introdujeron en la teoría económica durante la revolución marginalista de la década de 1870. Esto es lo que hicieron Stanley Jevons y Leon Walras, pero no Carl Menger. Jevons, en el prefacio a su libro de texto, sostenía que «todos los que escriban sobre Economía en la medida que quieran ser científicos tienen que ser matemáticos» (1965 [1987]: xxi). Alfred Marshall, que trabajó más que nadie por hacer de la Economía una disciplina científica, utilizó las matemáticas y los gráficos en repetidas ocasiones.

Queme las matemáticas

Sin embargo, Marshall temía que la Economía Matemática pudiera llevar a convertirse en una especie de vicio ricardiano. Él escondió sus fórmulas y diagramas en los apéndices de su libro de texto. En una carta a un amigo le advirtió que una buena teoría matemática podía no ser una buena teoría económica y llegó a formular seis reglas:

> «1) Utilice las matemáticas como un lenguaje conciso, pero no como un método de investigación. 2) Manténgalas hasta haber concluido. 3) Tradúzcalo al inglés. 4) Entonces ilustre el resultado con ejemplos que sean importantes en la vida real. 5) Queme entonces las matemáticas. 6) Si no puede hacerlo, queme la traducción inglesa... Esto es lo que yo he hecho a menudo... Creo que usted debería hacer todo lo que pudiese para impedir que la gente utilice las matemáticas en los casos en que la lengua inglesa sea tan concisa como lo puedan ser las matemáticas» (Groenewegen 1995: 413).

Este tipo de comentarios de censura me traen a la memoria una de las ideas radicales de Ludwig von Mises sobre el tema: «El método matemático tiene que ser rechazado no sólo por su esterilidad. Es un método vicioso por completo, arranca de supuestos falsos y conduce a inferencias falaces» (Mises 1966: 350).

Samuelson continúa la ofensiva

Paul Samuelson consideraba ofensivo el agnosticismo de Marshall y el ateísmo de Mises. En el espíritu de la Navaja de Occam, su libro *Fundamentos del Análisis Económico* venía justamente a invertir la máxima de Marshall (Samuelson 1972 [1947]: 6). Samuelson prefería las matemáticas al tradicional estilo literario.

Paul Samuelson en los Estados Unidos y John Hicks en Inglaterra mostraron el camino convirtiendo la geometría de los años treinta en el cálculo de múltiples variables de los cincuenta y sesenta. En los años cuarenta John von Neumann añadió la teoría de los juegos. En 1964, Samuelson anunció la victoria: «La teoría económica se ha convertido en una disciplina técnica y matemática como nunca lo fue antes» (Samuelson 1972: xii). En realidad,

(continúa)

a comienzos de los años ochenta, el 96 por ciento de los artículos publicados en la *American Economic Review* eran de naturaleza fundamentalmente matemática. Casi un 36 por ciento no hacían referencia alguna a hechos históricos (McCloskey 1998 [1985]: 139-40).

Milton Friedman una vez describió el énfasis en la Economía Matemática de esta forma: «En Chicago la teoría económica era una disciplina que sería utilizada para discutir problemas reales... Para Harvard la teoría económica es una disciplina intelectual al igual que las matemáticas» (Ebenstein 2007: 131).

Un retroceso creciente

Durante algún tiempo, la victoria matemática fue tan completa que casi todas las escuelas, incluidas las marxistas, incorporaron la geometría analítica, las ecuaciones diferenciales y las regresiones mínimo cuadráticas. «Los teoremas, las proposiciones previas a los teoremas y las matemáticas están dentro. El inglés está fuera», manifestaban Arjo Klamen y David Colander en su análisis de cómo se forma un economista (1990: 4).

Pero los resultados fueron, a menudo, insatisfactorios. Por ejemplo, en los años sesenta la Escuela de Cambridge, en Inglaterra, que lideraban Joan Robinson y Piero Sraffa, atacaron la teoría austriaca del capital en lo que se conoció como las controversias de Cambridge.[2] Utilizando sofisticadas fórmulas matemáticas, estos economistas radicales intentaron refutar el modelo de crecimiento neoclásico convencional según el cual una tasa de ahorro más alta conduce a tipos de interés más bajos y métodos de producción más indirectos y productivos (véase cap. 7). En un punto, incluso Paul Samuelson y Robert Solow (miembros del Cambridge norteamericano) fueron convencidos mediante una prueba de pura matemática. Pero los críticos nunca pudieron ofrecer una prueba empírica que apoyase sus teorías y al final la polémica devino obsoleta. En 1987, Robert Solow, en su lección magistral Nobel, manifestó que el debate fue «una pérdida de tiempo» (1988: 307-17).

Las encuestas que llevaron a cabo Klamen y Colander demostraban que los estudiantes universitarios de Economía están desanimados por el vicio ricardiano que domina en los académicos, la disparidad creciente entre la alta teoría y la realidad (Klamen y Colander 1990: xiv). Robert Kuttner observa: «Los Departamentos de Economía están otorgando graduaciones a una generación de *sabios idiotas* que brillan por sus matemáticas esotéricas si bien son auténticos párvulos en lo que hace a la vida económica real» (1985: 54). Incluso la contrastación de los llamados modelos econométricos

(continúa)

2. Véase un resumen de este debate en Skousen (1990: 117-20).

está siendo atacada. Hay un conocido artículo («Let's Take the Con Out of Econometrics») sobre la mala utilización de las matemáticas y la estadística en la Economía (Leamer 1984). Una elevada correlación en el ajuste de unos datos mediante la técnica de los mínimos cuadrados no prueba que una de las variables sea la causa de otra. En su brillante fábula *La Vida entre Economistas,* Axel Leijonghufvud (Universidad de California, Los Angeles) se burlaba de la casta sacerdotal del economista matemático, a la que calificaba de agrupación inhumana que conduce a un callejón sin salida (1981: 350, 355).

Muchos economistas han exigido un retorno a la realidad y las ediciones más recientes de la *American Economic Review* (AER) y otras publicaciones han llevado a cabo una cierta aproximación a la realidad. El reconocimiento de las quejas crecientes de que la AER y otras revistas profesionales son cada vez más difíciles de leer y, por lo tanto, no se leen, hizo que la AEA comenzara a publicar el *Journal of Economic Perspectives* (JEP) a mediados de los años ochenta. El JEP, en el que las matemáticas están ausentes, se considera ahora la revista económica más leída del mundo. Como David Colander resumió recientemente, «El compromiso con los teoremas y las demostraciones ha descendido y hay una rama empírica de la teoría económica más potente (2007: 15).

CÓMO FUNCIONA EL MÁGICO MULTIPLICADOR

¿Cómo funciona la política fiscal compensatoria? Según la teoría keynesiana, existen dos formas o caminos de lograr que la economía crezca y recobre la utilización plena de todos sus recursos económicos: desplazar hacia arriba la línea horizontal que representa a la inversión (I) o desplazar a la derecha la línea de inclinación creciente que representa al ahorro (S) (véase gráfico p. 513).

Veamos primero el caso de la inversión: la línea I puede desplazarse hacia arriba, restableciendo la confianza del mundo de los negocios y las empresas, fundamentalmente por medio del incremento del gasto público o la reducción de los impuestos. Cualquiera de esas técnicas tiene un efecto multiplicador: un programa de gasto de cien mil millones de dólares o una reducción de impuestos pueden crear renta nueva en un múltiplo de esa cantidad.

Pero Samuelson observaba que en el modelo keynesiano el gasto público tiene un efecto multiplicador más elevado que la reducción de impuestos. ¿Por qué? Muy sencillo, porque el cien por cien del programa federal de gastos públicos se gasta efectivamente, mientras que una parte de la reducción de los impuestos no se gasta,

se ahorra. Samuelson llamaba a su descubrimiento «el multiplicador del presupuesto equilibrado». Así pues, un programa federal de nuevos gastos públicos es preferible a una reducción de los impuestos porque para los keynesianos el gasto público se considera un arma más potente contra la depresión que la reducción de los impuestos.

LA PARADOJA DEL AHORRO DESMIENTE A ADAM SMITH

La segunda forma de salir de una recesión es aumentar la propensión a consumir de las personas, pues, si observamos el diagrama anterior, esto desplazará hacia la derecha la línea de ahorro.

Obsérvese que en el modelo keynesiano, si las gentes deciden ahorrar más durante una recesión las cosas no mejoran, sino que empeoran. Los consumidores compran menos, las empresas despiden trabajadores, las familias acaban ahorrando menos. Un aumento de los ahorros no puede hacer que los tipos de interés desciendan con objeto de estimular la inversión porque en el modelo de la cruz keynesiana los tipos de interés se suponen constantes. En el diagrama anterior, más ahorro significa que la línea *S* se traslada hacia la izquierda y no eleva la línea de inversión *I*.

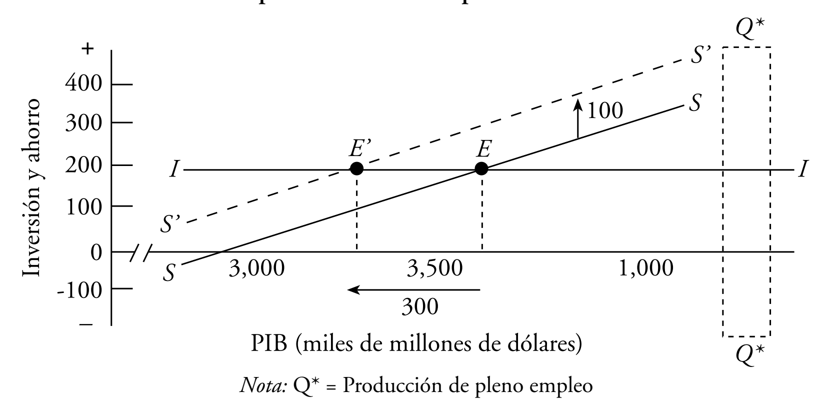
Samuelson llamó a esto la «paradoja del ahorro» —un aumento del deseo de ahorrar se traduce, en la práctica, en una disminución del ahorro total—. «En condiciones de desempleo de nuestros recursos económicos, el *intento de ahorrar más* puede dar como resultado un ahorro *menor,* no mayor» (Samuelson 1948, 271).

Keynes, naturalmente, dijo prácticamente lo mismo, sólo que de manera más elocuente: «Cuanto más virtuosos seamos, más determinados estemos a ahorrar, más obstinadamente ortodoxos seamos en nuestras finanzas, más caerán nuestras rentas» (Keynes 1973: 111; p. 145 de la edición española) (Figura 14.2).

Samuelson disfrutaba de su ataque a la ortodoxia de Adam Smith y Benjamin Franklin. Smith consideraba el ahorro una virtud universal. «Lo que es prudente en el comportamiento de toda familia puede faltar por insensatez en la de un gran reino» (1965 [1970]: 424). Franklin aconsejaba a los jóvenes: «Un penique ahorrado es un penique ganado». Pero Samuelson llamaba a esta forma de pensar «error de composición» y contraatacaba, refiriéndose a Franklin: «Las viejas virtudes[el ahorro] pueden ser pecados modernos» (1948: 270). Como dice un moderno libro de texto:

FIGURA 14.2

La paradoja del ahorro de Samuelson



Nota: Q* = Producción de pleno empleo

Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson y Nordhaus (1989: 184).

«Aunque el ahorro abría el camino de la riqueza a una persona, si la nación, como un todo, decide ahorrar más, el resultado podría ser la recesión y la pobreza de todos» (Baumol y Blinder 1988: 192).

Los keynesianos apoyaban el ahorro y lo consideraban una virtud cuando todos nuestros recursos están siendo utilizados, pero Samuelson estaba convencido de que esto sucedía muy pocas veces: «Pero la plena utilización de todos nuestros recursos económicos y las condiciones inflacionarias se dan sólo ocasionalmente en nuestra historia reciente», escribió. «La mayor parte del tiempo transcurre con despilfarro de recursos, desempleo e insuficiencia de la demanda, de la inversión y del poder de compra» (1948: 271). Este párrafo se conservó virtualmente con idéntica redacción en las once primeras ediciones de su libro de texto.[3]

3. En fecha reciente, sorprendentemente, Samuelson protestó de que se le calificara de «keynesiano anti-ahorro». Después de señalar que Martin Feldstein se quejase públicamente de que los economistas de Harvard también atacaran los ahorros en sus días de estudiante allí. Samuelson alegaba que, con regularidad, en sus comparecencias en el Congreso siempre aconsejó aumentar el ahorro y reducir el consumo. Pero entonces mi pregunta es ¿porqué no lo dijo así en su libro de texto?

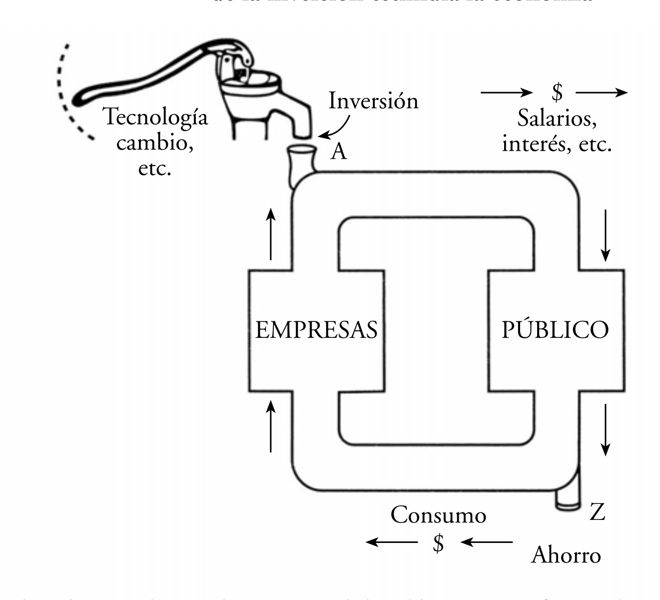
EL AHORRO COMO FILTRACIÓN

Al igual que Keynes, Samuelson declaró la guerra al ahorro no invertido y que de esa manera se salía del circuito y «se convertía en un vicio social» (1948: 253). Dibujó entonces un diagrama que reproducimos a continuación separando el ahorro de la inversión (Figura 14.3).

El diagrama muestra al ahorro filtrándose fuera del sistema desconectado de la prensa hidráulica de la inversión de la parte superior. Este diagrama se denominó modelo de «keynesianismo hidráulico» por el énfasis puesto en la acción de cebar la bomba hidráulica por medio del gasto público.

FIGURA 14.3

El horro se escapa del sistema mientras la prensa hidráulica de la inversión estimula la economía



El cambio tecnológico, el crecimiento de la población y otros factores dinámicos mantienen la inversión, moviendo la palanca de las subidas y bajadas de la producción. Su nivel de equilibrio se logra sólo cuando el ahorro planeado *Z* iguala a la inversión planeada *A*.

Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson (1948: 264).

¿ES EL CONSUMO MÁS IMPORTANTE QUE EL AHORRO?

El modelo de economía keynesiano llega a la extraña conclusión de que el consumo es más productivo que el ahorro. Como indicábamos antes, en el modelo de «cruz keynesiana» un aumento de la propensión a consumir o, lo que es igual, un descenso de la propensión a ahorrar es lo que permite a la economía, entre otras cosas, recuperar su posición de pleno empleo de todos los recursos económicos. Keynes aplaudía «todas aquellas políticas que incrementasen la propensión a consumir», incluyendo los impuestos que confiscaran las herencias y la redistribución de las rentas a favor de las más bajas, que consumen un mayor porcentaje de su renta que las de los ricos (1973a [1936]: 325; p. 382 de la edición española). El economista canadiense Lorie Tharsis, el primero en escribir un libro de texto keynesiano, advertía que una tasa de ahorro elevada es «una de las causas principales de nuestras dificultades» y que uno de los objetivos del gobierno federal debería ser «reducir los incentivos al ahorro» (Tarshis 1947: 521-22). El economista keynesiano Hyman Minsky confirmaba este enfoque heterodoxo cuando decía: «La política económica debería, en lugar de impulsar el crecimiento a través de la inversión, alcanzar el pleno empleo por medio de la producción de consumo» (Minsky 1982: 113). Naturalmente, toda esta teoría keynesiana va en contra de la teoría clásica del crecimiento económico que considera un elevado nivel de ahorro como un ingrediente clave del crecimiento.

¿ES EL KEYNESIANISMO POLÍTICAMENTE NEUTRAL?

Samuelson sostenía que la teoría keynesiana «de la determinación de la renta» es políticamente «neutral». Por ejemplo, «puede utilizarse tanto para defender la empresa privada como para limitarla, para atacar o para defender las intervenciones presupuestarias del gobierno» (1948: 253). Pero las pruebas contradicen esta afirmación.

Por ejemplo, el multiplicador del presupuesto equilibrado —que Samuelson considera uno de sus descubrimientos científicos de los que está más orgulloso— favorece los programas de gasto público en lugar de los recortes de los impuestos como medida de política económica contra la depresión. Según Samuelson, los impuestos progresivos tienen efectos redistribuidores que favorecen al conjunto de la economía: «En la medida en que los dólares se extraen de las personas ricas que más ahorran en lugar de hacerlo de las más pobres que son las más propensas a gastar, los impuestos progresivos tienden a mantener en un nivel elevado el poder de compra de las personas y sus puestos de trabajo» (1948: 174).

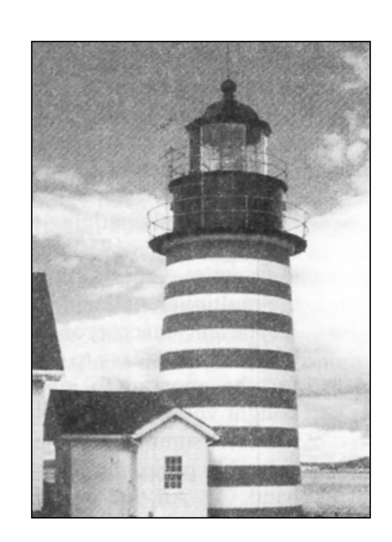
El extraño caso del faro marino

> El Gobierno suministra ciertos servicios que son indispensables porque sin ellos la vida de la comunidad sería impensable y que por su naturaleza no pueden ser encomendados a la empresa privada.
>
> Paul Samuelson (1964. 159)

En el capítulo titulado «El papel económico del Gobierno», Samuelson utilizaba el faro marino como ejemplo ideal de bien público que no cabe encomendar a una empresa privada: «Sus destellos ayudan a todos los que lo tienen a la vista. Un hombre de negocios no podría construirlo para obtener, de este modo, un beneficio sobre el capital invertido porque no puede reclamar un precio a cada uno de los usuarios» (1964: 159).

¿Es realmente así? En un artículo que ya es un clásico, el economista de Chicago Ronald H. Coase reveló que en Inglaterra, antes del siglo XIX, se construyeron numerosos faros marinos por empresas privadas que imponían peajes a los barcos que atracaban en los muelles de los puertos de los alrededores. La Trinity House fue un excelente ejemplo de una empresa privada a la que se otorgó una concesión, en 1514, para explotar faros marinos y cobrar tarifas a los barcos por su utilización (Coase 1988 [1947]).

Economistas de primera fila que ignoran la historia



Coase señalaba que Samuelson no era el único economista que suponía que los faros marinos eran servicios públicos que suministraba el gobierno sin preocuparse de confrontar los hechos. Incluso economistas británicos tan destacados como John Stuart Mill, Henry Sidgwick y Archur C. Pigou aparentemente desconocían la historia de las empresas privadas que explotaron faros marinos en su propio país. Como concluía Coase, existen otros muchos casos, «el del faro marino está simplemente cogido al vuelo para servir de ejemplo».

Samuelson continuó recomendando que los faros marinos se financiaran con ingresos públicos. Según Coase, este sistema de financiación nunca se había

(continúa)

intentado en Gran Bretaña: «El servicio [en Trinity House] siguió financiado por tarifas cobradas a los barcos» (1988: 213).

Lo que sorprende todavía más es que Coase escribió su flamante artículo en 1974, pero Samuelson continuó utilizando el ejemplo de los faros marinos como el bien público ideal que sólo el Gobierno nos puede suministrar. Después de que públicamente se le increpara por no reconocer la revelación de Coase (Skousen 1997: 145), Samuelson, en una nota a pie de página de la decimosexta edición de su libro de texto, admitió que antaño existieron faros marinos explotados por empresas privadas, pero insistió en que esa clase de empresas presentaban problemas de «free rider» (1998: 36).[4]

Samuelson apoyaba también los impuestos de seguridad social, las ayudas a la agricultura, las compensaciones a los parados y el resto de las medidas que han ido configurando el llamado Estado del Bienestar y veía en todas ellas efectos que contribuían a estabilizar las economías capitalistas y que constituían los llamados «estabilizadores internos» de las nuevas economías. De acuerdo con esto, el libro de texto de Paul Samuelson incluía una larga lista de fallos atribuidos al mercado —competencia imperfecta, externalidades, desigualdades de riqueza, poder de los monopolios y los bienes públicos—, pero silenciaba por completo lo que en la literatura posterior se llamaron «fallos de gobierno». Y esto es, a todas luces y sin paliativos, una visión del problema planteado absolutamente sesgada.

EL APOLOGISTA DE LA DEUDA PÚBLICA NACIONAL

En las primeras ediciones del libro, Samuelson negó que la Deuda Pública Nacional constituyese una pesada carga. En la primera edición utilizaba el famoso argumento de que, en definitiva, aquello es algo que «nos lo debemos a nosotros mismos»: «El interés de la Deuda Pública como deuda interna se paga por los americanos a los

4. N. del T.: Se dice que existe un problema de «free riding» en el suministro de bienes cuando el consumo que de esos bienes hace una persona no impide que otra persona lo pueda también consumir simultáneamente. En este caso se considera que no cabe diseñar un proceso de mercado que nos diga qué recursos dedicar a la provisión de ese bien. Es el caso de los «bienes públicos», sobre lo que existe una enorme literatura moderna de la que Samuelson es pionero.

americanos, no hay una pérdida directa de bienes y servicios» (1948: 427). En la séptima edición (1967a), después de plantear el conjunto de efectos negativos que las inversiones públicas pueden tener sobre las inversiones privadas (efectos *crowding-out*), Samuelson continuaba diciendo: «Por otra parte, el incurrir en deuda pública cuando no existe otra vía disponible para desplazar al alza la demanda efectiva agregada ($C + G + I$) a su intersección de equilibrio con utilización completa de todos los recursos, representa una carga negativa a plazo medio en la medida que induce más formación de capital corriente que la que hubiera tenido lugar de otro modo (1967a: 346). Al final de un apéndice sobre la Deuda Pública Nacional, Samuelson comparaba la financiación de la deuda federal con la financiación de la deuda privada, como el caso de la deuda siempre creciente de una empresa privada como AT&T (1967a: 358) y sugería que la deuda del gobierno también podía crecer continuamente en lugar de que tenga necesariamente que saldarse a lo largo del ciclo económico».[5]

En resumen, la teoría económica keynesiana que presentaba Samuelson constituía una apología del crecimiento del sector público de las economías capitalistas de mercado que tuvo lugar durante el periodo que siguió al término de la Segunda Guerra Mundial. «El liberalismo económico no puede garantizar que exista la cantidad precisa de *inversión privada* que se requiere para que la economía haga una utilización completa de todos los recursos económicos de los que dispone» (1967a: 197-98). Sólo el todopoderoso Estado puede hacerlo.

LOS CRÍTICOS INICIAN UNA LARGA BATALLA CONTRA EL KEYNESIANISMO

Samuelson afirmaba en la primera edición de su libro de texto que «los economistas de todas las escuelas de pensamiento aceptaban cada vez en mayor número» el sistema teórico del keynesianismo (1942: 253). En verdad, si lo juzgamos por el éxito arrollador de aquel libro, Samuelson estaba en lo cierto. En las décadas de 1950 y 1960, los académicos integrados en los principales departamentos de Economía de las Universidades pasaron todas sus carreras profesionales haciendo estudios em-

5. Una obra muy popular coincidente con este planteamiento de Samuelson en apoyo del déficit de gasto público es la de Robert L. Heilbroner y Peter L. Bernstein. Dice así: «La experiencia reciente indica que la economía crece con más rapidez cuando el gobierno incurre en déficit y con más lentitud cuando los ingresos públicos exceden a los gastos» (1963: 119).

píricos sobre la función de consumo, el multiplicador, las estadísticas de la renta nacional y otros agregados macroeconómicos que el keynesianismo manejaba. Los principios de la teoría macroeconómica keynesiana también llegaron a ser populares entre los periodistas porque eran fáciles de entender —por ejemplo, el aumento de consumo favorece la actividad económica—, y todavía más entre los políticos porque el déficit de gastos públicos sirve para comprar votos. Robert Solow, colega de Samuelson en el MIT y laureado también con el Premio Nobel de Economía, resumía la nueva ortodoxia con orgullo cuando proclamó: «La teoría macroeconómica a corto plazo está medianamente dominada... Todo lo que resta por hacer es un trabajo trivial de ir cubriendo huecos» (1965: 146).

EL PRIMER ASALTO: EL EFECTO PIGOU

Pero a lo largo de los años los críticos han ido demoliendo pieza a pieza la estructura keynesiana. La primera objeción que se hizo fue el ataque a la llamada «trampa de liquidez», el temor de Keynes a que la economía se viera atrapada en una depresión profunda en la que los tipos de interés fueran bajos y la preferencia de los inversores por los activos muy líquidos fuera tan alta que cualquier intento de reducir todavía más los tipos de interés no tuviera efecto alguno (1973 [1936]: 207;). El economista que por vez primera se opuso a esta idea fue Arthur G. Pigou, irónicamente la persona elegida por Keynes como hombre de paja a zarandear para vilipendiar la teoría económica anterior a su *Teoría General.* En una serie de artículos publicados en la década de 1940, Pigou dijo que Keynes había prescindido de los efectos beneficiosos que produce el descenso de los precios y los salarios. En efecto, la deflación aumenta el valor real de las existencias de dinero efectivo, los títulos del Tesoro, las pólizas de seguros y otros activos líquidos de empresas y particulares. El aumento de valor que experimentan estos activos líquidos incrementa también la demanda agregada y suministra fondos que generan nuevo poder de compra y permite contratar trabajadores cuando la economía toca fondo (Pigou 1943, 1947). Este efecto positivo que tiene el aumento de la riqueza real, o lo que más tarde llamaría el economista israelí Don Patinkin «el efecto de los saldos reales», socavó la doctrina keynesiana de la trampa de la liquidez (Patinkin 1956) y el concepto de equilibrio con desempleo de recursos económicos.

El «efecto riqueza» o de los «saldos reales» de Pigou puede aplicarse también al tema de las reducciones de los salarios durante la recesión. Keynes rechazaba el argumento

de la teoría económica anterior a la suya según la cual era preciso reducir los salarios para ajustar la economía a las nuevas condiciones de equilibrio económico y a partir de ellas iniciar la recuperación sólida de la economía. En contra de la idea tradicional de que el desempleo de los trabajadores cuando es persistente nos está revelando que los salarios son excesivamente altos, Keynes sostenía que las reducciones generalizadas de los salarios simplemente deprimirían aún más la demanda efectiva agregada y no harían nada por reducir el desempleo. Pero Keynes y sus seguidores confundían los tipos de salarios con el importe total de las nóminas. Para hacer frente a una recesión y un desempleo de trabajadores generalizado y amplio, los líderes de los negocios saben que una reducción de los tipos de salarios puede realmente impulsar el empleo neto y la nómina total. La reducción de los salarios en el fondo de una depresión puede permitir a las empresas contratar más trabajadores. Cuando la economía toca fondo, las empresas bien gestionadas comienzan a contratar más trabajadores a tipos de salarios más bajos; por lo tanto, aunque el salario sea más bajo, los pagos totales en concepto de salarios aumentan y la economía va recuperando la senda que había abandonado (Hazlitt 1959: 267-69; Rothbard 1983 [1963]: 46-48).

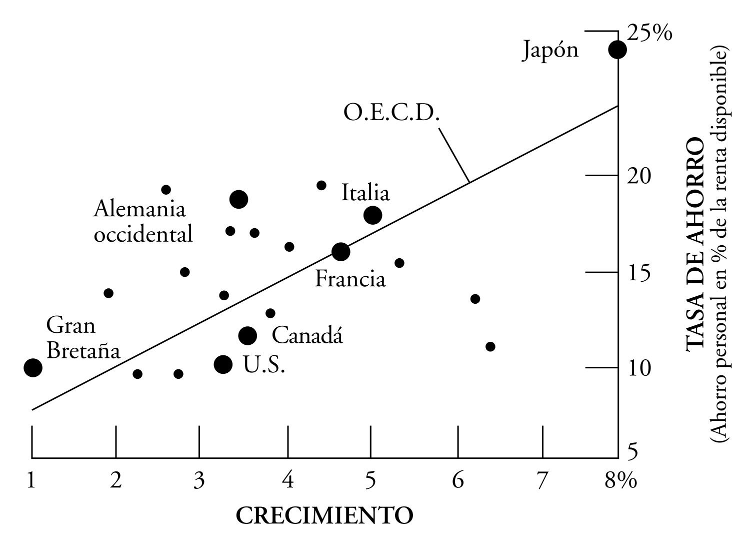
LOS DATOS DE CRECIMIENTO CONTRADICEN LA DOCTRINA ANTI-AHORRO

Los historiadores de la economía manifestaron casi de inmediato sus dudas acerca del tratamiento keynesiano del ahorro que siempre se había considerado un elemento clave del crecimiento económico a largo plazo y apuntaban de manera especial a los países europeos y asiáticos como Alemania, Suiza, Japón y el Sudeste de Asia de después de la guerra, que experimentaron tasas de crecimiento elevadas, apoyadas en tasas de ahorro también altas. Franco Modigliani, laureado con el Premio Nobel de Economía y autor de un libro de texto de tanto éxito como el de Campbell McConnell, los dos keynesianos, han reconocido la relación directa existente entre las tasas de ahorro y el crecimiento económico. La Figura 14.4 que recogemos a continuación, extraída de la lección magistral que pronunció Modigliani en Estocolmo en 1986, con ocasión de la recepción del Nobel, así lo atestigua.

Históricamente las pruebas son abrumadoras: las tasas de crecimiento económico elevadas se dan cita con tasas también elevadas de ahorro en contra de la predicción keynesiana. Como se indica en un libro de texto keynesiano reciente, después

FIGURA 14.4

El ahorro y el crecimiento caminan juntos: Tasas de crecimiento y ahorro en países seleccionados



Reproducido con permiso de la Fundación Nobel.
Fuente: Modigliani (1986: 303).

de explicar a los estudiantes la paradoja del ahorro: «El hecho de que los gobiernos no desalienten el ahorro sugiere que la paradoja del ahorro generalmente no es un problema de la vida real» (Boyes y Melvin 1999: 65).

Pero entonces, ¿por qué se enseña la paradoja del ahorro? No sólo no está históricamente probada sino que es errónea. El problema es que los keynesianos tratan el ahorro como si desapareciera de la economía, como si se atesorase o se mantuviera en las arcas de los bancos sin invertir. En realidad, el ahorro es otra forma de gasto, no es consumo presente sino futuro. Los keynesianos subrayan exclusivamente el lado negativo del ahorro, el sacrificio de consumo presente, al tiempo que ignoran el lado positivo, su inversión en actividades productivas. Como señalábamos en el capítulo 7, el economista austriaco Eugen von Böhm-Bawerk subrayaba ese lado positivo. «Porque una nación económicamente avanzada no atesora sus ahorros, los invierte. Compra valores, deposita su dinero a interés en sus cajas de ahorro y bancos, lo presta, etc.» (1959: 113).

EL AHORRO TIENE TAMBIÉN UN EFECTO MULTIPLICADOR

De hecho, el ahorro es una forma mejor de gasto porque ofrece a quien lo practica una cadena de pagos en el futuro que, en potencia, es de duración permanente, de ahí la frase de Franklin «un penique ahorrado es un penique ganado». Si las gentes ahorran más, el almacén del ahorro se amplía, los tipos de interés descienden, los equipos anticuados son sustituidos, se investiga más y se desarrollan nuevos productos y tecnologías. En definitiva, se desarrollan nuevos procesos de producción. Los beneficios futuros que se desprenden de todo ello son incalculables. Lo que se gasta en consumo produce satisfacciones durante un tiempo siempre finito y al final sus efectos se agotan.

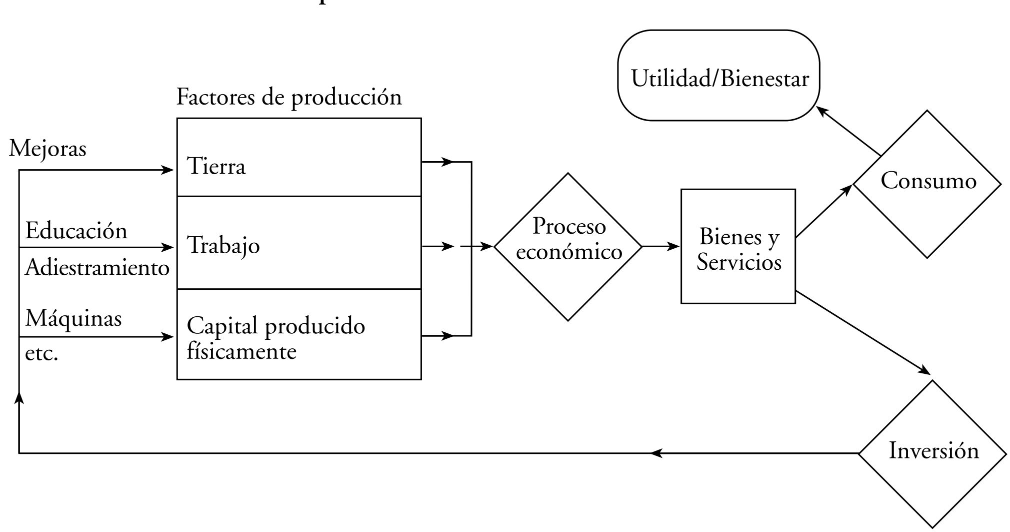
El multiplicador keynesiano (k) es mayor a medida que la propensión a gastar en consumo aumenta. Pero los que formulan esta proposición hacen un supuesto falso. En condiciones que no son las normales, suponen que los ahorros no se invierten. En realidad, los dos componentes de la renta —lo que se consume y lo que se ahorra— se gastan, y si es así llegaríamos a la conclusión de que el multiplicador keynesiano es infinito. El ahorro cuando se invierte lo es en las fases intermedias del proceso productivo y también tiene un efecto multiplicador. Es más, este efecto multiplicador del ahorro es mucho más productivo porque su efecto no desaparece con tanta rapidez y, en potencia, es permanente.

Volviendo al diagrama del modelo hidráulico de Samuelson (p. 520), el ahorro no abandona, filtrado hacia fuera, el circuito, sino que se reintroduce en el mismo con objeto de mejorar la productividad total de los factores (tierra, capital y trabajo) por medio del desarrollo de nuevas tecnologías y la mejora de la formación y capacitación de la fuerza laboral. En la Figura 14.5 que sigue a continuación mostramos cómo operan realmente el ahorro y el consumo en el conjunto de la economía.

Éste es el diagrama que Samuelson debería haber insertado en su libro de texto en todas sus ediciones en lugar de su modelo hidráulico. Aquí, en este gráfico, el objetivo último de la actividad económica es el aumento del bienestar de las personas. Obsérvese que, en este diagrama, el consumo agota su efecto. Es, en realidad, el consumo el que termina filtrándose fuera del circuito. En cambio el ahorro invertido retorna una y otra vez al proceso para mejorar nuestro nivel de vida. Un contraste sorprendente.

FIGURA 14.5

La forma en que el ahorro es invertido en el sistema económico



Reproducido con permiso de Routledge.
Fuente: Ekins and Max-Neef (1992: 148).

EL MODELO DE CRECIMIENTO DE SOLOW

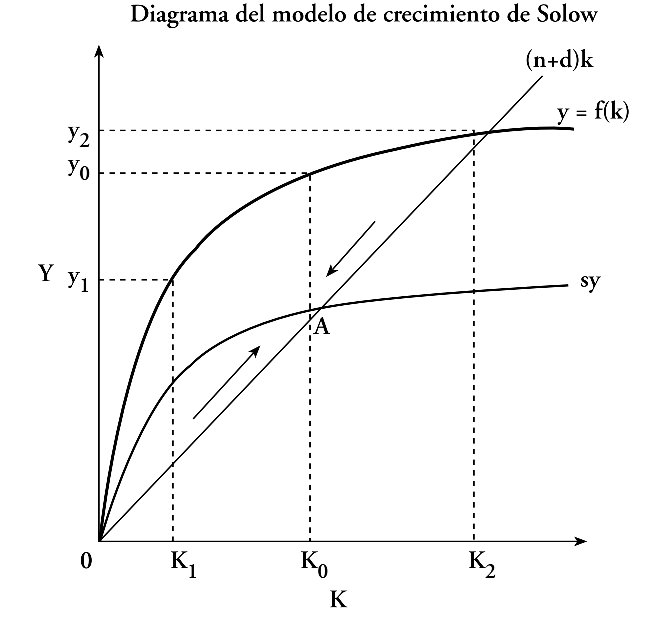
El profesor del MIT Robert Solow, que ganó el Premio Nobel de Economía en 1987, reconocía la fuerte conexión histórica entre el ahorro y la formación de capital en la promoción del crecimiento económico. En las décadas de 1950 y 1960 desarrolló lo que se conoce como el modelo de crecimiento de Solow (Solow 2000 [1959]). El modelo de Solow trata de determinar la importancia relativa de los diferentes factores que condicionan el crecimiento, como los recursos naturales, la población, la formación de capital y el progreso tecnológico. Él llega a dos conclusiones basadas en trabajos empíricos con modelos *input-output*. En primer lugar, el ahorro tiene un impacto positivo en el crecimiento económico que sin embargo está sujeto a la ley de los rendimientos decrecientes. En otras palabras, el aumento del ahorro estimula el crecimiento en las fases iniciales, pero finalmente su impacto desciende. La Figura 14.6 ilustra los rendimientos decrecientes del ahorro.

En segundo lugar, Solow calculaba que las cuatro quintas partes del crecimiento de la producción per cápita en los Estados Unidos era atribuible al progreso técnico.

FIGURA 14.6

El aumento del ahorro tiene rendimientos decrecientes sobre la producción nacional

Diagrama del modelo de crecimiento de Solow



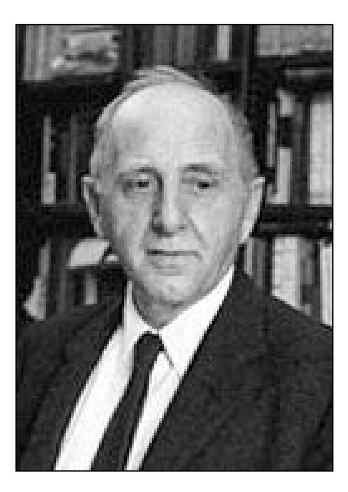
La tecnología parece ser más importante para el avance económico que el ahorro, el trabajo o los recursos naturales.

UN DEFECTO CRÍTICO DEL MODELO KEYNESIANO

El problema central del modelo keynesiano es que no llega a comprender la naturaleza del proceso productivo cuyo objetivo último es el consumo. El modelo keynesiano supone que la única cosa que importa es la *demanda presente* de los bienes finales de consumo: cuanto más alta sea, tanto mejor. Se dice que Keynes está muerto, pero no es así porque sus discípulos siguen pensando que la demanda de consumo es decisiva, y así lo aceptan con carácter universal los medios de comunicación. Por ejemplo, Wall Street observa sistemáticamente los datos de las ventas al por menor para poder determinar la dirección que está tomando la economía y los mercados. Pues bien, cuando desciende el gasto del consumo, los analistas se sienten desalentados, es como si desearan que todo el año fueran Navidades.

EL PIB, INVENTADO POR UN KEYNESIANO RUSO

FOTOGRAFÍA 14.3
Simon Kuznets (1901-1985). Poniendo carne empírica en el esqueleto keynesiano



Cortesía de Mark Blaug.

El inventor del conocido PIB (Producto Interior Bruto), que antes se llamó también PNB (Producto Nacional Bruto), fue un economista ruso, profesor de la Universidad de Harvard, Simon Kuznets (1901-85). Kuznets nació en Rusia y trabajó inicialmente como estadístico para los bolcheviques, antes de emigrar a los Estados Unidos en 1927, donde, entre otras graduaciones de carácter superior, se doctoró en la Universidad de Columbia. Su mentor, Wesley Mitchell, le invitó a integrarse en el NBER que dirigía y allí Kuznets fue pionero en la elaboración de las estadísticas básicas de la contabilidad nacional de los Estados Unidos y otros países. Antes de Kuznets se puede decir que el PIB no existía.

Cuando Keynes publicó la *Teoría General,* en 1936, Kuznets fue quien introdujo en el esqueleto analítico dibujado por Keynes los datos empíricos necesarios para dar contenido y acabar de completar el trabajo del británico, estableciendo las reglas que permitieron medir el concepto central de aquella obra, la *demanda efectiva,* suma de consumo (C), la inversión (I) y el gasto público en bienes y servicios (G). El énfasis en el gasto fiscal del concepto de Keynes —la demanda efectiva— dejaba fuera, sin embargo, toda la producción de los bienes intermedios, y esto es lo que hacía el PIB de Kuznets, una estadística esencialmente keynesiana.

¿FORMA PARTE *G* DEL PIB?

Pero existe un problema. La partida más controvertida de las estadísticas de la producción o renta nacional es el gasto del Gobierno en bienes y servicios (G). Kuznets trabajó seriamente la idea de dejar fuera de las estadísticas del PIB esta partida a causa de la distorsión potencial que introducía el gasto del Gobierno, especialmente durante la guerra. Con la inclusión de G resultaba que el PIB creció rápidamente durante la Segunda Guerra Mundial y se colapsó en 1946, al término de la misma, descendiendo al 16 por ciento.

(continúa)

Aquello daba la impresión de que la guerra era buena para la economía y su final era un desastre, pues los datos estadísticos venían a decirnos que la economía, tras la guerra, había entrado en depresión en lugar de iniciar una recuperación.

Es claro que algo estaba equivocado. En una publicación del NBER en 1945, *National Product in Wartime* (La Producción Nacional en Tiempo de Guerra), Kuznets creó una estadística separada en la que sólo se incluía $C + I$ y el gasto público en bienes y servicios (G) quedaba fuera. Aquello mostraba que el gasto del sector privado había descendido ligeramente durante la guerra y subió en picado en 1946, un resultado mucho más exacto de los efectos de una guerra y de la recuperación económica que produce su terminación (Higgs 1992: 44-50).

Pero, al final, Kuznets creyó que su concepto de PIB en tiempos de paz, en el que la mayoría del gasto del Gobierno representa un flujo de bienes que va a los consumidores o a la formación de capital, es un concepto válido. Decidió, pues, dejar G en la fórmula que mide la producción nacional, y desde entonces esta partida no ha dejado de crecer. En 1971, Simon Kuznets fue galardonado con el Premio Nobel de Economía por su contribución pionera a los trabajos estadísticos necesarios para configurar la contabilidad de la renta o producción nacional.

Sin embargo, ¿qué es el gasto en consumo, la causa o el efecto de la prosperidad? Si todos estuviéramos, en todo momento, yendo de compras alegremente a los supermercados y almacenes de ventas, sin preocuparnos de otra cosa, ¿acaso se invertiría en el desarrollo de nuevos productos y tecnologías? Ciertamente, la inversión necesaria para producir bienes de consumo aumentaría, pero el aumento del gasto en bienes de consumo tendría poco o nada que ver con la construcción de un puente o de un hospital, los gastos de un programa de investigación para curar el cáncer o los fondos para desarrollar invenciones o productos nuevos.

De acuerdo con los analistas de la coyuntura económica y los ciclos económicos, las ventas al por menor y otras medidas de los gastos de consumo son indicadores retrasados de lo que acaece en la actividad económica. Casi todos los componentes del Índice de Indicadores Económicos Principales del Departamento de Comercio de los Estados Unidos están orientados a medir la marcha de la producción y la inversión; por ejemplo, contratos y órdenes para producir bienes de equipo, variaciones de los inventarios industriales y comerciales, cambios en los precios de las materias primas y en los valores cotizados en las bolsas que orientan sobre las inversiones a largo plazo (Skousen 2007: 307-12). Por lo regular, en un ciclo

económico el consumo empieza a descender después de que la recesión se ha iniciado y de la misma forma el gasto de consumo sube después de que la recuperación ya se ha iniciado.

El mito del consumo como elemento que gobierna y dirige la economía es, en parte, el resultado de una forma errónea de concebir la contabilidad de la renta o producción nacional. Los medios de comunicación con frecuencia nos informan de que el gasto de consumo equivale al 70% del PIB. En los Estados Unidos, y recordando lo dicho en el capítulo 13, tenemos PIB = $C + I + G$, y por lo regular los datos que se registran son C = 70 por ciento, I = 17 por ciento y G = 18 por ciento (no suman cien a causa del déficit exterior de nuestra balanza de pagos). Por lo tanto los medios de comunicación llegan a la conclusión de que la economía está dirigida e impulsada por el consumo.

No es así. El PIB se define como el valor de todos los bienes y servicios *finales* producidos en un año, y esta definición no tiene en cuenta la producción de *bienes intermedios* de la economía como un todo, mayoristas, fabricantes y las diferentes fases que atraviesan los recursos naturales. Si uno midiera el gasto en todas las fases el resultado sería sorprendentemente distinto. Yo he creado una estadística de la producción o renta nacional que llamo gasto doméstico bruto (GDE), que mide las ventas brutas en la totalidad de las fases de la producción.[6] Utilizando definiciones nuevas y más amplias del gasto total de una economía se ve que el gasto de consumo representa sólo *una tercera parte* de la actividad económica, y el gasto de inversión más el de todos los productos en curso es más de la mitad de esa actividad. Por lo tanto, el gasto de la totalidad de los negocios de una economía es más importante que el gasto de consumo en los Estados Unidos y en la mayoría de los demás países. El modelo macroeconómico keynesiano adolece de un defecto: supone solamente dos fases, la de consumo y la del incremento del capital o *inversión neta,* y supone que ésta es una función directa del consumo presente. Si el consumo presente aumenta, también lo hará la inversión, y viceversa.

---

6. Véase Skousen, *The Structure of Production* (1990: 185-92), para una exposición de los detalles de esta nueva estadística. Recientemente, el Departamento de Comercio ha desarrollado una nueva estadística llamada «Producción Bruta» que equivale a la mía. Véase el cuadro 8, «Producción Bruta de la Industria 1987-98», *Survey of Current Business* (Washington DC: U.S. Department of Commerce, junio 2000, p. 48).

CÓMO FUNCIONA REALMENTE UNA ECONOMÍA

William Foster y Waddill Catchings cometieron este mismo error (véase p. 489). Como puntualizó Hayek en su crítica del debate que suscitaron esos dos autores, la inversión es multifásica, cambia de forma y estructura cuando los tipos de interés suben o bajan. La inversión no es simplemente una función de la demanda presente, sino también de la demanda futura, y los tipos de interés a corto y largo plazo influyen en la inversión y en el proceso de formación del capital (Hayek 1939). Por ejemplo, supongamos que la gente decide ahorrar una porción mayor de su renta en aras de un futuro mejor. El gasto en automóviles, vestido, espectáculos, viajes y otras formas de consumo presente puede ser el mismo o incluso descender. Pero esta ralentización del consumo no produce una recesión de amplio espectro. En lugar de esto, el aumento del ahorro nos trae tipos de interés más bajos que estimulan los negocios, de manera especial en las industrias que producen bienes de capital y llevan a cabo actividades de investigación y desarrollo con objeto de ampliar sus operaciones. Tipos de interés más bajos suponen costes menores. Las empresas ahora pueden conseguir recursos para mejorar sus equipos informáticos, construir nuevas plantas industriales, aumentar y diversificar sus inventarios. Los tipos de interés más bajos podrían incluso aumentar las ventas de automóviles y otros bienes de consumo duradero ofreciendo mejores condiciones de financiación a los compradores potenciales. En contra de las espantosas predicciones de los keynesianos, un aumento de la propensión a ahorrar es algo en sí mismo provechoso. No conduce a la pobreza y la recesión (Baumol y Blinder 1988: 192). Lo único que modifica es la estructura de la producción y el consumo, no el nivel total de la actividad económica.

UN EJEMPLO: LA CONSTRUCCIÓN DE UN PUENTE

Un ejemplo hipotético puede ser de utilidad para resaltar los beneficios que derivan de un incremento del ahorro. Supongamos que St. Paul y Mineápolis están separadas por un río y que el transporte entre estas dos ciudades sólo cabe hacerlo mediante barcazas. Se trata, pues, de un viaje costoso y que consume tiempo. Finalmente, los responsables de las dos ciudades se reúnen y deciden construir un puente. Todos están de acuerdo en reducir su gasto corriente y dedicar sus ahorros a su construcción. A corto plazo, las ventas al por menor descienden, el empleo y

los beneficios de los establecimientos comerciales también lo harán, pero al mismo tiempo los recursos que se asignan a la realización de aquella obra crearán empleos nuevos. Así pues, en términos agregados no hay ni reducción de la producción ni del empleo. Es más, cuando se haya terminado la construcción del puente las dos ciudades se beneficiarán mucho de la reducción de los costes de transporte entre ellas y del aumento de la competencia entre St. Paul y Mineápolis. Al final, el sacrificio de las ciudades gemelas se ha transformado en un nivel de vida más elevado para ambas.

LA LEY DE SAY DE NUEVO EN CABEZA: LA PRODUCCIÓN ES MÁS IMPORTANTE QUE EL CONSUMO

En esencia, la idea keynesiana de que la economía está gobernada por la demanda ignora una fuerza que es incluso más potente que la demanda corriente de consumo: la demanda para el consumo futuro. El gasto de dinero en la demanda corriente de bienes y servicios no hará nada para modificar la calidad y la variedad de los bienes y servicios futuros. Esta clase de cambio exige ahorro nuevo e inversión nueva.

Así pues, volvemos a aquella verdad incontestable que encierra la Ley de Say: la oferta (la producción) es más importante que la demanda (el consumo). El consumo es el *efecto,* no la *causa*, de la prosperidad económica. La producción, el ahorro y la formación de capital son la causa genuina de la prosperidad y riqueza de las naciones.

Volvamos una vez más al modelo de Samuelson que explica cómo se determina la renta o producción de una nación, la llamada cruz keynesiana que él inventó para explicar y representar cómo se determina el empleo de los recursos económicos que están a nuestra disposición (véase p. 513). No cabe representar el ahorro y la inversión mediante dos líneas diferentes. *Salvo en situaciones extremas,* los ahorros se invierten y por lo tanto cuando la renta o producción recogida en el eje horizontal del gráfico aumenta, el ahorro y la inversión también lo harán, de manera que esa intersección entre las líneas divergentes del ahorro (S) y la inversión (I) del modelo de Samuelson no existe y no es determinante de equilibrio macroeconómico alguno. La cruz keynesiana se cae por su propio peso.

LA INFLACIÓN DE LOS AÑOS SETENTA: LA TEORÍA ECONÓMICA KEYNESIANA A LA DEFENSIVA

A menudo la experiencia es la gran maestra mucho más que la alta teoría. Aunque la batalla acerca del significado y alcance de la teoría económica keynesiana se prolongó durante toda la posguerra, ningún acontecimiento planteó más dudas sobre la validez del modelo keynesiano de Samuelson que la crisis inflacionista de la década de 1970, cuando los precios del petróleo y las materias primas subieron en picado mientras las naciones industriales entraban en recesión. Según el análisis keynesiano convencional de la demanda agregada, se suponía que una recesión acompañada de una inflación de los precios no podía tener lugar.

Los keynesianos, para hacer esta predicción, se basaban en la llamada curva de Phillips, un concepto popularizado en la década de 1960, basado en estudios empíricos acerca de los tipos de salarios y el nivel del paro laboral en Gran Bretaña que habían sido llevados a cabo por el economista australiano A.W. Phillips (1958). La mayoría de los economistas estaban convencidos de la posibilidad de elegir entre la inflación o el paro o, lo que es lo mismo, cabía reducir el paro sólo si aceptábamos tasas de inflación de precios más altos o viceversa. En la Figura 14.7 que sigue a continuación reproducimos la llamada curva de Phillips que describe esa relación.

Esta especie de comprometido dilema que se planteaba a la política macroeconómica se describía por Samuelson como una difícil elección porque no era posible bajar a un tiempo las tasas de paro y las tasas de inflación de precios. Si la sociedad deseaba una tasa de paro laboral más baja tenía que estar dispuesta a aceptar una tasa de inflación de precios mayor. Si, por el contrario, la sociedad deseaba reducir el coste de vida tenía que estar dispuesta a aceptar un aumento de la tasa de paro laboral. Entre estas comprometidas alternativas los economistas keynesianos consideraban que el paro laboral era un mal de más envergadura que la tasa de inflación de los precios (Samuelson 1970: 810-12).

Pero en las décadas de 1970 y 1980, las naciones industrializadas de Occidente, en contradicción con lo que aseguraba aquella construcción teórica conocida como la relación o curva de Phillips, se encontraron con que la subida de las tasas de inflación de precios no sólo no reducían sus tasas de paro laboral, sino que las empeoraba notablemente, elevándolas.

La aparición de una recesión económica con fuertes tensiones inflacionistas en los precios y el colapso de aquella popular relación teórica hizo que los economistas cuestionaran, por vez primera, la modelización de la economía que venían enseñando

FIGURA 14.7

La curva de Phillips: El conflicto inflación-pleno empleo

▯ P/P
▯ W/W
Tasa de inflación de precios (%)
Tasa de subida de salarios (%)
+6
+5
+4
+3
+2
+1
0
-1
-2
+9
+8
+7
+6
+5
+4
+3
+2
1 2 3 4 5 6 7 8
— Curva de Phillips

Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson (1970: 810).

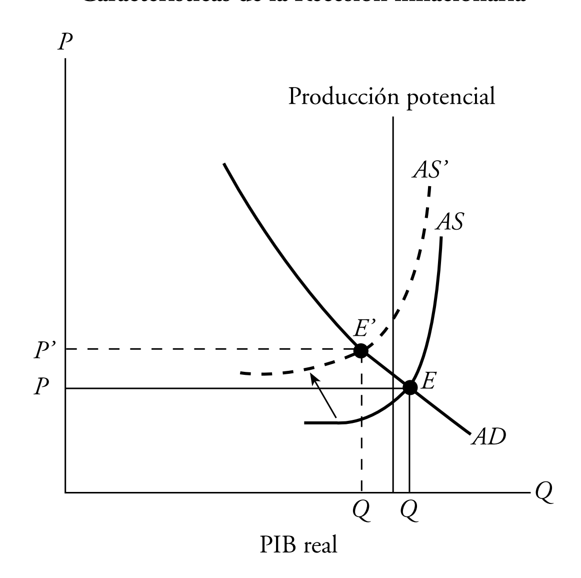
sus libros de texto. En su búsqueda de explicaciones alternativas se produjo un repentino renacimiento de teorías o explicaciones económicas que surgieron inspiradas en antiguos planteamientos que iban desde los marxistas hasta los llevados a cabo por los austriacos.

LA TEORÍA ECONÓMICA KEYNESIANA RETROCEDE: LA CREACIÓN DE UN NUEVO MODELO DE OFERTA Y DEMANDA AGREGADA

No obstante, la teoría económica keynesiana iba a ser capaz de llevar a cabo una notable recuperación con el descubrimiento de una nueva herramienta analítica que servía para explicar la crisis de inflación y paro de la década de 1970; el modelo de la oferta y la demanda agregada o modelo *AS-AD.* Cuando Bill Nordhaus firmó como coautor la duodécima edición del libro de texto de Samuelson (*Economics,* 1985), ambos añadieron los nuevos diagramas *AS-AD.* Samuelson y otros keynesianos utilizaron esta clase de modelos para explicar la recesión inflacionista de la década de los años setenta del siglo pasado, tal y como describe la Figura 14.8 que sigue a continuación.

FIGURA 14.8

Efectos de las perturbaciones de la oferta agregada.– Desplazamiento a la izquierda de la curva de Oferta, Subida de Precios y Caída de la Producción y el Empleo. Características de la Recesión inflacionaria



La elevación de los precios del petróleo, los costes laborales y los precios de las materias primas, cuando es significativa, incrementa los costes. Esto produce inflación y estancamiento. En el diagrama *AS - AD* la subida de costes desplaza la curva *AS* a la posición *AS'* y el equilibrio pasa del punto *E* al *E'*. La producción desciende de *Q* a *Q'*, mientras los precios suben. La economía, por lo tanto, sufre un doble batacazo: producción más baja y precios más altos.

Reproducido con permiso de McGraw-Hill.
Fuente: Samuelson (1998: 385).

Como concluía Samuelson: «Las perturbaciones de la oferta ocasionan subidas de precios a las que sigue un descenso de la producción y un incremento en la tasa de paro laboral. Las perturbaciones de la oferta, por tanto, conducen a un deterioro de todos los objetivos principales que tiene atribuidos la política macroeconómica» (1998: 385).

Alan Blinder, keynesiano destacado, utilizó también el modelo *AS-AD* para explicar las dislocaciones que experimenta la tradicional curva de Phillips. Según Blinder, antes de los años setenta las fluctuaciones de la demanda agregada habían dominado los datos. Sin embargo, en los años setenta dominaron los datos de la oferta agregada y el resultado fue la «estanflación» (la inflación con estancamiento). «La inflación y el

paro se elevaron a la vez a raíz de las subidas de los precios petrolíferos en 1973-74 y 1979-80, pero esto no está en contradicción con la relación Philips» (1987: 42).

Por lo tanto, la teoría económica keynesiana se recuperó de su crisis en la década de 1970 y el modelo *AS-AD* llenó las páginas de los libros de texto. En palabras de G.K. Shaw, la moderna teoría keynesiana «no sólo resistió el reto sino que experimentó una metamorfosis fundamental, saliendo de ella incluso más convincente y elástica» (1988: 5). Los preceptos keynesianos que sobrevivieron lograron instalarse en una especie de *revolución permanente*».

LA TEORÍA POST-KEYNESIANA HOY

¿Qué quedó de la moderna teoría keynesiana? ¿Estaba el keynesianismo en una situación de revolución permanente, como dice G.K. Shaw, o en un desafortunado interludio, como lo llama Leland Yeager, una «desviación» transitoria del modelo neoclásico? Keynes y sus discípulos todavía permanecen apegados a su creencia básica de que el modelo de Adam Smith es intrínsecamente inestable, especialmente bajo el sistema financiero global que nadie regula, y esto exige una intervención gubernamental que está tratando constantemente de mantener, mediante políticas monetarias y fiscales, un alto nivel de «demanda efectiva agregada» que permita aprovechar todos nuestros recursos económicos sin demasiada inflación de precios. Paul Krugman (2007) identifica cuatro ideas keynesianas que impregnan toda la teoría económica de nuestro tiempo:

1. Las economías experimentan una insuficiencia de demanda agregada que produce paro involuntario.[7]
2. La reacción del mercado a esta clase de insuficiencia de la demanda es lenta y penosa.

7. N. del T.: El concepto de paro involuntario de Keynes siempre ha suscitado confusión y por eso me permito reproducir aquí la definición que nos da el economista británico:

> «Los hombres se encuentran en situación de paro involuntario cuando, en el caso de que tenga lugar una pequeña elevación en los precios de los bienes de primera necesidad respecto al salario monetario, tanto la oferta agregada de mano de obra dispuesta a trabajar al nivel de salario vigente como la demanda agregada a ese mismo nivel fueran superiores al volumen de empleo existente» (Keynes 1936: 15; p. 39 de la edición española).

3. Las políticas del gobierno pueden estimular esa demanda agregada reduciendo el paro.
4. La política monetaria no siempre es suficiente para estimular el gasto del sector privado y el gobierno tiene, en ocasiones, que incurrir en gastos públicos que cubran la brecha que abre la insuficiencia del gasto privado.

El keynesianismo sigue impregnando el pensamiento económico de nuestro tiempo, cuando los medios de comunicación advierten de la caída en el índice de confianza de los consumidores que amenaza la estabilidad de la economía, o cuando los políticos prometen que sus reducciones de impuestos crearán puestos de trabajo como resultado del dinero que revierte a los bolsillos de los contribuyentes y se gasta, o cuando anuncian que el ahorro de esas reducciones de los impuestos no estimulará la economía.

APARECE EN ESCENA UN DAVID QUE DESAFÍA AL GOLIAT DEL KEYNESIANISMO

Los economistas no pueden destruir una teoría sin tener otra más sólida que ocupe su sitio. Precisamente ese nuevo modelo de teoría económica estaba siendo elaborado pacientemente durante el periodo que siguió a la II Guerra Mundial, un modelo que vendría a desafiar los fundamentos mismos del modelo keynesiano de Samuelson, basado en la hipótesis de la inestabilidad propia del capitalismo liberal. Milton Friedman, el economista que creó este nuevo modelo, es el tema que nos ocupará en el capítulo siguiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baumol, William J. y Alan S. Blinder (1988): *Economics: Principles and Policy*, 4.ª ed. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
Blaug, Mark (1985): *Great Economists Since Keynes*. Cambridge: Cambridge University Press.
Blinder, Alan S. (1987): *Hard Heads, Soft Hearts.* Reading, MA: Addison-Wesley.
Böhm-Bawerk, Eugen (1959): *The Positive Theory of Capital.* South Holland, IL: Libertarian Press [trad. esp. *La teoría positiva del capital*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

— (1962): «The Austrian Economists.» In *Shorter Classics of Böhm-Bawerk.* South Holland, IL: Libertarian Press. Originally appeared in *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences* (January 1891).

Boyes, William y Michael Melvin (1999): *Macroeconomics,* 4.ª ed. Boston: Houghton Mifflin.

Breit, William y Roger W. Spencer, eds. (1986): *Lives of the Laureates.* Cambridge, MA: MIT Press.

Buckley, William F. (1951): *God and Man at Yale.* Chicago: Regnery.

Coase, Ronald H. (1988 [1974]): «The Lighthouse in Economics.» In *The Firm, the Market, and the Law*, 187-213. Chicago: University of Chicago Press.

Colander, David (2007): *The Making of an Economist, Redux.* Princeton: Princeton University Press.

Dobbs, Zygmund (1962): *Keynes at Harvard.* Nueva York: Probe.

Ebenstein, Lanny (2007): *Milton Friedman, A Biography*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

Ekins, Paul y Manfred Max-Neef (1992): *Real-Life Economics: Understanding Wealth Creation*. Londres: Routledge.

Elzinga, Kenneth G. (1992): «The Eleven Principles of Economics.» *Southern Economic Journal* 58: 4 (April): 861-79.

Groenewegen, Peter (1995): *A Soaring Eagle: Alfred Marshall, 1842-1924.* Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Hansen, Alvin (1941): *Fiscal Policy and Business Cycles.* Nueva York: Norton.

— (1953): *A Guide to Keynes.* Nueva York: McGraw-Hill.

Harris, Seymour E., ed. (1947): *The New Economics: Keynes' Influence on Theory and Public Policy*. Nueva York: Alfred A. Knopf.

— (1948): *Saving American Capitalism.* Nueva York: Alfred A. Knopf.

Hayek, Friedrich (1939): «The "Paradox" of Thrift.» In *Profits, Interest and Investment,* 199-263. Londres: Routledge.

Hazlitt, Henry (1959): *The Failure of the «New Economics.» Princeton,* NJ: D. Van Nostrand.

Heilbroner, Robert y Peter L. Bernstein (1963): *A Primer on Government Spending.* Nueva York: Random House.

Higgs, Robert (1992): «Wartime Prosperity? A Reassessment of the U.S. Economy in the 1940s.» *Journal of Economic History* 52: 1 (March): 41-60.

Jevons, William Stanley (1965 [1879]): *The Theory of Political Economy*, 5.ª ed. Nueva York: Augustus M. Kelley.

Keynes, John Maynard (1973 [1936]): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan [trad. esp. *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*, Ediciones Aosta, Madrid 1998].

Klamer, Ajo y David Colander (1990): *The Making of an Economist.* Boulder, CO: Westview.

Krugman, Paul (2007): «Introduction» to John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

Kuttner, Robert (1985): «The Poverty of Economics.» *Atlantic Monthly* (February): 74-84.

Leamer, Edward (1983): «Let's Take the Con Out of Economics.» *American Economic Review* 73: 1 (March): 31-43.

Leijonhufvud, Axel (1981): *Information and Coordination.* Nueva York: Oxford University Press.

Linder, Marc (1977): *Anti-Samuelson*. 2 vols. Nueva York: Urizen.

McCloskey, Deirdre (1998 [1985]): *The Rhetoric of Economics,* 2.ª ed. Madison: University of Wisconsin Press.

Minsky, Hyman P. (1982): *Can «It» Happen Again? Essays on Instability and Finance.* Armonk, NY: M.E. Sharpe.

Mises, Ludwig von (1966): *Human Action,* 3.ª ed. Chicago: Regnery [trad. esp. *La Acción Humana. Tratado de economía*, 9.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2009].

— (1980): *Planning for Freedom,* 4.ª ed. Spring Hill, PA: Libertarian Press.

Modigliani, Franco (1986): «Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations.» *American Economic Review* 76: 3 (June): 297-313.

Morishima, Michio (1976): *The Economic Theory of Modern Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Patinkin, Don (1956): *Money*, *Interest and Price.* Nueva York: Harper and Row.

Pigou, Arthur C. (1943): «The Classical Stationary State.» *Economic Journal* 53 (December): 343-51.

— (1947): «Economic Progress in a Stable Environment.» *Economica* 14 (August): 180-88.

Phillips, A.W. (1958): «The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change in Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957.» *Economica* 25 (November), 283-99.

Rothbard, Murray N. (1983 [1963]): *America's Great Depression,* 4.ª ed. Nueva York: Richardson and Snyder.

Samuelson, Paul A. (1948): *Economics,* 1.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1960): «American Economics.» In *Postwar Economic Trends in the U.S.*, ed. Ralph E. Freeman. Nueva York: Harper.

— (1964): *Economics,* 6.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1967a): *Economics,* 7.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1967b): «Marxian Economics as Economics.» *American Economic Review* (May).

— (1968): «What Classical and Neoclassical Monetary Theory Really Was.» *Canadian Journal of Economics* 1 (February), 1-15

— (1970): *Economics,* 8.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1972 [1947]): *Foundations of Economic Analysis.* Nueva York: Atheneum.

— (1977): *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson,* vol. 4. Cambridge, MA: MIT Press.

— (1990): «Foreword.» In *The Principles of Economics Course,* ed. Phillips Saunders and William B. Walstad. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1997): «Credo of a Lucky Textbook Author.» *Journal of Economic Perspectives* 11: 2 (Spring): 153-60.

Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus (1985): *Economics,* 12.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1989): *Economics,* 13.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1998): *Economics,* 16.ª ed. Nueva York: Irwin-McGraw-Hill.

Shaw, G.K. (1988): *Keynesian Economics: The Permanent Revolution.* Hants, UK: Edward Elgar.

Skousen, Mark (2007 [1990]): *The Structure of Production.* Nueva York: New York University Press.

— (1997): «The Perseverance of Paul Samuelson's *Economics*.» *Journal of Economic Perspectives* 11: 2 (Spring): 137-52.

Smith, Adam (1965 [1776]): *The Wealth of Nations.* Nueva York: Modern Library.

Sobel, Robert (1980): *The Worldly Economists.* Nueva York: Free Press.

Solow, Robert M. (1965): «Economic Growth and Residential Housing.» In *Readings in Financial Institutions*, ed. M.D. Ketchum and L.T. Kendall, 142-64. Boston: Houghton Mifflin.

— (1988): «Growth Theory and After.» *American Economic Review* 78: 3 (June), 307-17.

— (2000 [1969]): *Economic Growth: An Exposition.* Nueva York: Oxford University Press.

Szenberg, Michael, Lall Ramrattan y Aron A. Gottesman, ed. (2006.): *Samuelsonian Economics and the Twenty-First Century*. Nueva York: Oxford University Press.

Tarshis, Lorie (1947): *The Elements of Economics.* Boston: Houghton Mifflin.

Terborgh, George (1945): *The Bogey of Economic Maturity*. Chicago: Machinery and Allied Products Institute.

Capítulo 15

El paraíso de Milton: Friedman lidera la contrarrevolución monetaria

> Me parece que lo más débil y menos satisfactorio de la teoría económica actual se encuentra en el campo de las dinámicas monetarias.
>
> MILTON FRIEDMAN (1953: 42)

> Para mantener vivo y fresco el pescado que llevaban en sus largos viajes, los capitanes de los barcos solían introducir en el barril una anguila. En la profesión económica esa anguila es Milton Friedman.
>
> PAUL SAMUELSON (SOBEL 1980: 144)

A finales del siglo XX, los editores de la revista *Time* se reunieron para elegir el Economista del Siglo. Al final designaron a John Maynard Keynes, pero estuvieron a punto de nombrar a Milton Friedman, el diminuto fundador de la Escuela Monetarista de Chicago. De hecho, Norman Pearlstine, el editor jefe, votó a favor de Friedman, por su singular capacidad para «establecer con claridad la importancia de los mercados y los peligros de la intervención de los gobiernos» (1998: 73). Un hombre pequeño que tenía una gran talla.

Milton Friedman (1912-2006) fue uno de los economistas más famosos del siglo XX y recibió numerosos galardones, incluido el Premio Nobel en 1996. Pero no siempre fue así. En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, cuando inició

♬ Selección musical para este capítulo: Peter Ilyich Tchaikovsky, «Obertura 1812»

su carrera académica en la Universidad de Chicago, sus teorías eran descartadas de plano como «radicales» y «antediluvianas».

Larry Wimmer, profesor de Economía en la Universidad Brigham Young, relata la historia de un debate celebrado en torno a 1970 en la Universidad de Cambridge, en Inglaterra, entre Friedman y una serie de economistas keynesianos de primera fila. Nicholas Kaldor, el favorito local, era tratado con el máximo respeto y deferencia. Pero cuando el invitado, Milton Friedman, se acercó al podio fue recibido con algunas risas y un murmullo de aire burlesco por parte de los estudiantes. En aquellos días, el monetarismo —la idea de que el dinero es algo a tener en cuenta y no es un simple velo sin importancia— se seguía considerando, en la fortaleza de Keynes, como una idea radical y anticuada. Como había escrito Samuelson: «Hoy día son pocos los economistas que consideran la política monetaria de la Reserva Federal como una panacea frente al ciclo económico» (Samuelson 1955: 316). Pero Friedman reiría el último. Su contraataque fue tan formidable y cruel que aquel tropel de estudiantes se retiró refunfuñando del obstinado economista de Chicago. Como señalaba Mark Blaug: «Todos aquellos que lo han visto en directo darán testimonio de que era el mejor polemista de la profesión» (1985: 62).

EL DEFENSOR DE LA FE

Si alguien podía abalanzarse sobre los keynesianos, vencerlos y restablecer los principios de lo que Keynes quiso llamar la teoría económica clásica, ése era Milton Friedman. Su estilo impetuoso y combativo, así como sus bases ideológicas, estaban idealmente adaptadas a la tarea. En muchos aspectos su padre espiritual es Adam Smith. En uno de sus libros más vendidos, *Capitalism and Freedom,* escribió: «La mano invisible ha sido más potente para el progreso que la mano visible para el retroceso» (1982 [1962]: 200). Nada más a propósito que el haber ganado el Premio Nobel de Economía doscientos años después de que se firmara la Declaración de Independencia de los Estados Unidos y se publicase *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith. Él fue quien, casi en solitario, supo rescatar a la teoría económica de los planteamientos keynesianos que se habían apoderado de ella y estaban al borde de la victoria completa.

LOS CRÍTICOS DE KEYNES HABÍAN SIDO BASTANTE INEFICACES

Exceptuando a Friedman, la respuesta del liberalismo económico a la teoría keynesiana fue casi absolutamente ineficaz. Ludwig von Mises, el patriarca de la Escuela Austriaca de Economía, escribió poco sobre Keynes. Su obra magna, *La Acción Humana* (1966), hace sólo referencias que caben en la palma de una mano. Friedrich Hayek, el principal adversario de Keynes en los años treinta, cometió el error estratégico de ignorar la *Teoría General* cuando apareció en 1936, una decisión que lamentó profundamente luego. Después de la guerra, perdió todo interés por la teoría económica y continuó escribiendo casi exclusivamente sobre filosofía política. Sólo retornó a la disciplina en 1979, cuando escribió un opúsculo que tituló *A Tiger by the Tail: The Keynesian Legacy of Inflation.*

William H. Hutt, un brillante economista que enseñaba en la Universidad de Cape Town, dedicó mucho tiempo a la disección de Keynes. Su primera y principal obra, *The Theory of Idle Resources,* es un análisis profundo del desempleo. Su tesis básica es que el desempleo «se debe siempre y exclusivamente a un defecto en la administración del sistema de precios», no a una insuficiencia del poder de adquisición o compra, como alegaba Keynes (Hutt 1977 [1939]: 20). Durante los años finales de la década de 1930, Hutt dedicó mucho tiempo a descifrar la *Teoría General,* pero la guerra interrumpió sus planes de publicación. Fue apilando sus volúmenes escritos sobre el particular en un armario y al final, casi treinta años después, publicó una obra que tituló *Keynesianism: Retrospect and Prospect* (1963). Pero su libro es a menudo oscuro e impreciso. En el mismo introducía una terminología que se presta a interpretaciones erróneas y es tan compleja como la keynesiana, con frases como las siguientes: «efecto abatimiento real», «pseudo-ociosidad», «efecto cojinete», «desacumulación supuesta», «elasticidad de desprenderse de capacidad», «reserva de ahorros», etc. No necesitamos decir que el libro no fue bien recibido y, desde luego, no como para ocupar el sitio o posición ocupada por Keynes. Él mismo confesaba: «Tengo que admitir con franqueza que el mensaje de mi *Keynesianism* de 1963 no consiguió su objetivo. Mi argumentación no consiguió abrirse camino en algunos puntos ni entre mis amigos» (Hutt 1979: 16-17).

UN PERIODISTA DECIDE COMBATIR A KEYNES

A finales de 1950, el periodista Henry Hazlitt (autor de *La Economía en una Lección*, véase capítulo 2) estaba desalentado por el fracaso de los economistas liberales a la hora de desplazar a Keynes de las aulas: «La literatura keynesiana asciende, tal vez, a cientos de libros y miles de artículos. Hay libros enteros dedicados a comentar la *Teoría General* en términos sencillos y fáciles de entender. Pero en el frente de los críticos existe una gran ineficacia. Los que no son keynesianos y los que se oponen a Keynes han disputado entre sí en artículos breves, en unas pocas páginas que parecían como estar redactadas entre paréntesis o con una breve frase en que se descartaba una teoría que acabaría por desmoronarse bajo el peso de sus propias contradicciones y que pronto sería olvidada» (Hazlitt 1973 [1959]: 4).

Hazlitt, un periodista económico sin ninguna clase de educación formal en el campo de la teoría económica, asumió la tarea de escribir una crítica extensa, capítulo por capítulo y página por página, de la *Teoría General.* La obra de Hazlitt, *Failure of the New Economics* (1973 [1959]), fue recibida favorablemente en la prensa cuando se publicó por vez primera, pero fue descartada en las revistas académicas y profesionales. Abba P. Lerner la calificó de «sumamente decepcionante» y comparaba a Hazlitt con un estudiante que escribe con claridad y de manera interesante, pero que a la hora de examinarse se equivoca en todas las preguntas y es suspendido (Lerner 1960: 234).

Hazlitt hizo una disección inteligente, profunda y competente de cada página de la *Teoría General,* pero quedó empantanado en la esotérica terminología de Keynes. Para entender al lúcido Hazlitt tiene usted que leer antes al retorcido y tortuoso Keynes. Hazlitt utilizaba un título apropiado que vendió muchos ejemplares, pero su libro acabó en el cubo de la basura de la gente de los negocios y de los conservadores que eran quienes estaban siendo ignorados por completo por los profesionales de la teoría económica. Al final, Hazlitt abandonó desesperado la tarea de combatir todos los errores del keynesianismo[1] (Hazlitt 1973: 8).

1. Para más detalles, véase mi artículo «This Trumpet Gives an Uncertain Sound: The Free-Market response to Keynesian Economics» (Skousen 1992: 9-34).

EL ASALTO INTENTADO POR ROTHBARD

Fotografía 15.1
Murray N. Rothbard (1926-1995). La N significa Newton



Cortesía del Instituto Mises.

Después de Hazlitt, Murray N. Rothbard (1926-95) asumió la tarea de derrotar al keynesianismo, a comienzos de la década de 1960. En muchos aspectos Rothbard era la persona apropiada para llevar a cabo esta tarea. Al igual que Friedman, era hijo de inmigrantes judíos que procedían del Este de Europa y se había educado en la ciudad de Nueva York. Tenía una buena formación matemática y en 1956 se había doctorado en Economía Monetaria, el *alma mater* de Friedman, por la Universidad de Columbia bajo la dirección del excelente historiador Joseph Dorfman y su maestro Arthur F. Burns. Como Friedman, era conciso, tenaz y brillante, e incluso ambos padecieron la misma dolencia[2] y los dos pertenecieron a la Mont Pèlerin Society, la asociación de carácter liberal creada por Hayek en la posguerra.

Pero las similitudes terminan aquí. En lugar de integrarse en una de las principales universidades, Rothbard aceptó un puesto en una institución conservadora (William Volker Fund) y enseñó durante veinte años en el Brooklyn Polytechnic Institute de Nueva York, una escuela de ingeniería poco conocida. Asistió al Seminario Mises en Nueva York, pero rehusó integrarse en la Asociación de Economistas Americanos o escribir en las revistas profesionales. Sus libros fueron publicados en Princeton (New Jersey), pero no por Princeton University Press, sino por una editorial subvencionada (Van Nostrand and Co.). En otras palabras, Rothbard cometió el error de mantenerse al margen de sus colegas en la disciplina.

A pesar de estos inconvenientes, los libros de Rothbard ofrecen una crítica lúcida y profunda de la teoría económica keynesiana. *Man, Economy and State* (1962) es un tratado sólido de la teoría económica liberal, escrito de manera lógica y persuasiva. Rothbard se dio cuenta pronto en su carrera de que «es un error descartar, sin más, el keynesianismo, como han hecho muchos economistas conservadores... El fracaso a la hora de hacer frente a sus errores en profundidad y con detalle es lo

2. Rothbard murió en 1995 de un infarto de miocardio.

que ha dejado abierto el campo de las ideas a su conquista por el keynesianismo» (1960: 150).

Rothbard dedicó partes sustanciales de su obra magna a realizar un contraataque liberal al keynesianismo, incluyendo una crítica al principio de aceleración, el multiplicador, la preferencia por la liquidez, la función de consumo y el déficit presupuestario. En lo que se refiere a la Deuda Pública, Rothbard reprendía sabiamente a los conservadores que «exageraban los peligros de la Deuda Pública y habían formulado alarmas persistentes acerca de una bancarrota inminente», señalando que el gobierno, a diferencia de los ciudadanos de a pie, tiene la capacidad de «conseguir dinero mediante la coacción» por medio de los impuestos o a través de las máquinas de imprimir billetes. Al mismo tiempo, atacó duramente aquella consigna keynesiana sobre la deuda pública interior, a la que resta importancia porque «nos la debemos a nosotros mismos», observando astutamente que el «nosotros» y el «mismos» no son necesariamente las mismas personas, «porque podríamos también decir que los impuestos no son importantes por idéntica razón» (Rothbard 1962: 882). Los que invierten en letras del Tesoro tienden a ser ricos y jubilados, mientras que los contribuyentes tienden a ser de la clase media que ganan sueldos y salarios. Por lo tanto, Rothbard sostenía que el déficit presupuestario podría ocasionar una redistribución antinatural de la riqueza desde la clase media y los pobres hacia los ricos.

Rothbard continuó la crítica con su libro de 1963 sobre la Gran Depresión (*America's Great Depresion,* 1983 [1963]). Además de su asalto a la trampa de la liquidez, la rigidez salarial, el principio de aceleración, la tesis del estancamiento secular y otras tesis keynesianas, Rothbard utilizaba investigación cuantitativa para apoyar la explicación austriaca de la crisis 1929-32 y argumentaba que la política de dinero fácil de la Reserva Federal ocasionó un auge económico artificial insostenible en los alegres años veinte. En la segunda edición, escrita en 1971, dio una astuta explicación austriaca del crecimiento a un tiempo de las tasas de inflación y paro, argumentando que la inflación de los precios de los bienes de consumo es una «tendencia general y universal» de las recesiones. Es decir, «los precios de los bienes de consumo siempre tienden a subir respecto a los precios de los bienes de capital durante las recesiones sólo que en esta ocasión, a comienzos de la década de 1970, las políticas inflacionistas fueron tan enérgicas que los precios de los bienes de consumo subieron no sólo relativamente sino en términos absolutos» (Rothbard 1983: xxv-xxvi).

Desafortunadamente, el denodado análisis de Rothbard cayó en oídos sordos fuera de su audiencia libertaria. Desde 1984 hasta su muerte, en 1995, enseñó

Economía en la Universidad de Nevada, en Las Vegas, una universidad conocida más por su equipo de baloncesto que por su rigor académico. Autoproclamándose anarco-capitalista, se vio enredado en la política en el seno del Partido Libertario. Durante quince años trabajó en los fragmentos de un libro sobre la historia del pensamiento económico del que completó solamente dos volúmenes, que llegan hasta Karl Marx (para más detalles véase pp. 33 ss.). La historia del pensamiento económico de Rothbard contiene numerosos hallazgos, pero está lastrada por su error a la hora de reconocer la verdadera dimensión que tuvo la obra de Adam Smith, a la que calificó de «profundamente equivocada» y «confusa».

LA BRILLANTE ESTRATEGIA DE FRIEDMAN

La historia de Milton Friedman fue mucho más propicia. Él estaba en una posición clave para desarrollar una campaña de éxito que contrarrestase a Keynes y restableciese los principios fundamentales de lo que el británico quiso llamar la teoría económica clásica. Se doctoró en Economía por la Universidad de Columbia, ganó la prestigiosa medalla John Bates Clark dos años después que Paul Samuelson y enseñó la disciplina en una de las instituciones más prestigiosas del país, la Universidad de Chicago. En otras palabras, poseía credenciales impecables y estaba en el lugar correcto para conseguir sus objetivos. Su centro de atención, la política monetaria y la teoría cuantitativa del dinero, era particularmente atractivo en una época de inflación continuada de los precios.

Es más, Friedman, de una manera natural, buscó una fórmula académica que con el tiempo acabaría revolucionando la teoría económica y llevándola a cotas de progreso, prestigio y reputación que superaban las que había marcado Keynes. ¿Cómo lo hizo? En su autobiografía, Friedman lo llama «suerte». Pero ésta es, a menudo, la oportunidad que uno mismo se ha forjado. He aquí su improbable historia.

LOS ORÍGENES PROLETARIOS DE FRIEDMAN

Milton Friedman nació en 1912 en Brooklyn, único varón y el más joven de los cuatro hijos de unos emigrantes judíos del Este de Europa que trabajaron largas jornadas en talleres y con jornales bajos cuando llegaron a Nueva York. A pesar de

las duras condiciones de trabajo y la Gran Depresión, los Estados Unidos fueron la tierra de las oportunidades para el matrimonio Friedman. Milton aceptó una beca en la Rutgers University, donde destacó en matemáticas y teoría económica, al tiempo que trabajaba como camarero en un restaurante de la localidad y como vendedor en unos grandes almacenes.

FOTOGRAFÍA 15.2
Milton Friedman (1926-1995). «Él es el mejor polemista de la profesión»



Cortesía de Milton Friedman.

MI CIUDAD ES CHICAGO

En 1932, en las profundidades de la Gran Depresión, Friedman ganó otra beca, en este caso para estudiar en la Universidad de Chicago. Allí conoció a George Stigler, que durante toda su vida fue su colega y su amigo. Friedman escribió más adelante: «Fue un compañero de profesión encantador, un conversador estimulante, un crítico muy constructivo y, al igual que yo, vivía, respiraba y dormía teoría económica» (Friedman 1998: 149).

Friedman conoció también allí, en Chicago, a la que sería su esposa, Rose Director. En su primer cuatrimestre eligió estudiar la teoría del precio que explicaba entonces un historiador muy preparado, Jacob Viner, que fue quien le enseñó la lógica de la teoría económica.[3] Como los estudiantes se sentaban por orden alfabético, se dio la circunstancia de que Friedman se sentaba al lado de Rose. Ella era hermana de Aaron Director, probablemente el miembro más libertario de aquella Facultad de Economía. En 1938 Milton y Rose se casaron y han vivido desde entonces siendo además coautores y socios en varios libros. Son padres de dos hijos, David (economista) y Janet (abogado).

3. Paul Samuelson observa que Jacob Viner era conocido en Chicago por el trato que daba a sus estudiantes: no sólo hacía llorar a las mujeres sino que en sus buenos tiempos los que por allí se dejaban caer podían acabar histéricos o paralizados (Samuelson 1977: 887). En su seminario para graduados, Viner voceaba el nombre del estudiante elegido en su fichero y le sometía a duras preguntas. Si fallaba al responder tres de ellas lo expulsaba de la clase. «Tres fallos y estabas fuera sin apelación posible», nos cuenta Samuelson (Shils 1991: 543). Por lo regular, Viner suspendía a un tercio de la clase.

¿Había keynesianos anteriores a Keynes en la Escuela de Chicago?

A todos los que nos sentamos a los pies de Simons, Mints, Knight y Viner, Keynes no tenía nada que ofrecernos.

Milton Friedman (1974: 163)

¿Por qué Friedman, Stigler y la mayoría de los estudiantes de Chicago no fueron atraídos por Keynes? Porque figuras como Frank H. Knight, Henry Simons y Jacob Viner, a lo largo de los años treinta, ya defendieron los grandes déficit presupuestarios de gasto público para combatir el desempleo y la deflación de precios. Ellos ya eran keynesianos antes de que Keynes escribiera su libro.

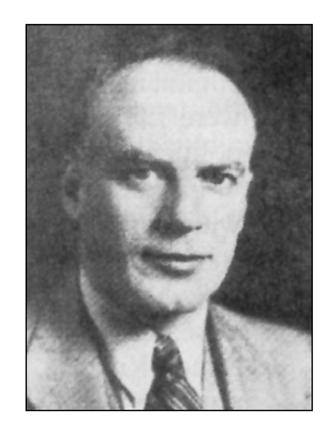
Fotografía 15.3
Frank H. Knight
(1885-1972)



Fotografía 15.4
Henry Calvert Simons
(1899-1946)



Fotografía 15.5
Jacob Viner
(1892-1970)



La original Escuela de Economía de Chicago

Cortesía de University of Chicago Archives.

Frank Knight (1885-1972).— El decano de la Escuela de Chicago hasta 1955 se opuso a que la economía se ajustara por sí misma mediante una espiral descendente de salarios y precios. En 1932, una docena de economistas de Chicago, incluido Knight, en cartas

(continúa)

al Congreso de los Estados Unidos advertían de las «enormes pérdidas en términos de despilfarro de la capacidad de producción y los tremendos sufrimientos» que esa clase de proceso podía ocasionar. Ellos apremiaban al Congreso a que emprendiera una «inflación fiscal» para combatir la deflación, de manera especial incurriendo en un déficit de gastos públicos financiado mediante la emisión de dinero nuevo (Davis 1968: 477).

Jacob Viner (1892-1970).— Apoyó las políticas presupuestarias contracíclicas que luego defenderían los keynesianos, incurriendo en superávit durante las fases alcistas del ciclo económico y en déficit durante las depresiones. Durante las épocas de prosperidad, los principios tradicionales de las finanzas públicas aconsejaban establecer impuestos duros, gastar poco y amortizar la deuda pública. Pero, de acuerdo con Viner, esta clase de políticas eran contraproducentes en una depresión. El gobierno, en estos casos, debería hacer lo contrario: reducir los impuestos, aumentar con energía el gasto público y endeudarse (Davis 1968: 477-78).

HENRY SIMONS: ¿ES ESTO EL *LAISSEZ FAIRE*?

Henry Simons (1899-1946) es el prototipo de lo que fue la Escuela de Chicago durante la Gran Depresión de los años treinta. Él subrayaba la necesidad de restablecer la confianza de las empresas durante la depresión y defendía el déficit de los gastos públicos y las reducciones de impuestos como arma fundamental para propiciar la recuperación de la economía. El propio Friedman comenta: «Existe una gran similitud entre las ideas expresadas por Simons y las de Keynes, en lo que hace a las causas de la Gran Depresión, la impotencia de la política monetaria y la necesidad de confiar en la política presupuestaria o fiscal en mayor medida» (David 1968: 476).

Simons estaba también preocupado por los excesivos monopolios naturales existentes en el capitalismo y estaba a favor de nacionalizar los ferrocarriles, las empresas eléctricas, de telefonía y otros servicios públicos, además de todas aquellas industrias en las que operasen factores monopolísticos, y esto lo proponía en un libro que irónicamente tituló *La Política Económica de una Sociedad Libre* (1948).

Debería subrayar, no obstante, que fuera de los casos de depresión de la economía y las situaciones de monopolio, los economistas de la Escuela de Chicago fueron defensores acérrimos de la libertad de empresa, el librecambio, un dinero estable y la inexistencia de controles de precios y salarios. Simons hacía hincapié en la aplicación de reglas en lugar de la discrecionalidad de las acciones del gobierno, una tradición sobre la que edificaría luego Milton Friedman.

Milton coincidió en Chicago con Paul Samuelson y resulta interesante destacar cómo dos economistas educados en la misma institución y aproximadamente al mismo tiempo se convirtieron el segundo de ellos en el keynesiano más destacado y Friedman en el monetarista liberal más sobresaliente. Curiosamente, Samuelson empezó siendo monetarista y se tornó keynesiano y Friedman, educado en el pensamiento keynesiano, acabó siendo monetarista (véase pp. 570 ss.). Milton y Paul fueron amigos durante toda la vida a pesar de las severas diferencias que los separaban en el campo de la teoría y la política económica.

Friedman se doctoró por Chicago en 1933, pero con los bolsillos vacíos durante la depresión y con la ayuda de Arthur Burns consiguió otra beca para estudiar en la Universidad de Columbia, en Nueva York.[4] Durante su estancia allí trabajó en el NBER bajo la dirección de Wesley C. Mitchell y Simon Kuznets, y fue allí donde aprendió el valor de la investigación empírica de alta calidad. Una de sus investigaciones versó sobre las rentas de los profesionales y allí constató la gran diferencia entre las rentas de médicos y dentistas. Estaba convencido por los datos de que esas diferencias se debían a prácticas monopolísticas dentro de la profesión médica. Éste fue el primer caso que le permitió aprender que el trabajo empírico objetivo y científico podía conducir a conclusiones de política económica eficaces.

En 1940-41 Friedman estuvo invitado en la Universidad de Wisconsin como profesor visitante, pero aquélla fue una visita corta debido al antisemitismo que allí reinaba y la política universitaria. Madison estaba poblado por una mayoría de inmigrantes alemanes y los Friedman eran anti-nazis y pro-británicos. El departamento universitario donde trabajaba estaba muy influenciado por los seguidores doctrinarios de Keynes y Veblen. No obstante, Walter Heller, un keynesiano que llegó a ser luego presidente del Consejo de Asesores Económicos durante la Administración Kennedy, defendió a Friedman y exigió su permanencia en la universidad. Friedman ha mantenido siempre las amistades que le unían con economistas keynesianos como Heller y Samuelson por encima de sus diferencias, pero dimitió pronto y regresó a Nueva York (Ebensein 2007: 41-42).

---

4. Era como para replicar a Veblen que imaginara lo que podía haber sido de este gran economista si los poderosos y ricos donantes de becas de estudio universitarias no las hubieran dotado.

FRIEDMAN COMETE EL PEOR ERROR DE SU CARRERA

La Segunda Guerra Mundial interrumpió el programa de doctorado de Friedman, que marchó entonces a trabajar en el Departamento del Tesoro de Washington DC, y allí, en los años 1942-43, contribuyó al diseño de un plan que contribuiría a ampliar la dimensión del sector público en la economía de los Estados Unidos, el sistema de retenciones en el impuesto sobre la renta. Como resultado de ese plan, los trabajadores ordinarios que habían estado previamente exentos de este impuesto federal comenzaron a pagar unas porciones significativas de sus retribuciones ordinarias a la Hacienda Federal. Es interesante dejar constancia aquí de que los funcionarios de este departamento ministerial se opusieron a esta medida «transitoria» de guerra, pero Friedman y otros presionaron para que se aprobara. Años más tarde el propio Friedman confesó: «Nunca se me ocurrió que estaba ayudando a desarrollar una maquinaria que haría posible un sector público que iba a criticar severamente por su excesiva dimensión», demasiado intruso y demasiado obstructor de la libertad (Friedman 1998: 123).

¿Lo volvería a hacer? «No pido disculpas por ello», dijo en una entrevista en *Reason* en 1995, «pero realmente deseo que no hubiéramos encontrado necesario hacerlo y que hubiera algún otro camino para abolir la retención ahora» (Friedman 1995: 33). Era la Segunda Guerra Mundial y su deber patriótico era acudir a la llamada. Además, Alemania e Inglaterra habían establecido ya las retenciones de impuestos en origen y sin duda los Estados Unidos hubieran acabado adoptando tarde o temprano esta efectiva técnica de recaudación de impuestos. No obstante, los gobiernos de Alemania y Gran Bretaña establecieron un sistema de devoluciones anuales de los impuestos que permitían ajustar el pago final resultante. Friedman y compañía insistieron en la necesidad de hacer ese ajuste anual, con las correspondientes devoluciones o pagos adicionales que pudieran resultar.

FRIEDMAN CHOCA CON LOS DOS BANDOS EN LIZA

El aumento de las retenciones de impuestos fue sólo el comienzo del problema para la brillante estrella. Friedman pasó un año en la Universidad de Minnesota, donde colaboró con George Stigler para escribir «Roofs or Ceilings?», un opúsculo en el que argumentaban que los controles de alquileres establecidos después de la guerra eran contraproducentes y debían ser eliminados. Fue publicado en 1946 por la

Fundación para la Educación Económica, un centro de pensamiento liberal fundado por Leonard Read. Muy controvertido en aquellos días, fue atacado por los dos bandos en liza del espectro político. La novelista Ayn Rand lo calificó de «propaganda colectivista» y como la «cosa más perniciosa editada por una organización conservadora a todas luces», todo porque los dos economistas estaban a favor de eliminar los controles de alquileres por razones humanitarias y pragmáticas y no en defensa de los «inalienables derechos de los terratenientes y propietarios» (Rand 1995: 326). Friedman comentó más tarde: «Ella, realmente, se dejó llevar por la fantasía» (1998: 621).

De igual forma, un economista keynesiano arremetió contra Friedman y Stigler en la *American Economic Review,* pero por razones completamente diferentes: «La eliminación de los controles de alquileres resolvería en este momento el problema de la vivienda, pero contribuiría al empeoramiento de la desigualdad» (Bangs 1947: 482-83).

FRIEDMAN SE HACE MONETARISTA AL REGRESAR A CHICAGO

Finalmente, después de doctorarse en Columbia retornó a la enseñanza con dedicación completa en la Universidad de Chicago, donde estuvo hasta su jubilación en 1977. Después de la jubilación de Frank Knight, en 1995, Friedman fue el continuador de la tradición de Chicago que reforzó con una versión actualizada de la teoría cuantitativa del dinero de Irving Fisher que aplicó a la política monetaria. Escribió sobre numerosos temas relacionados con la teoría del dinero que culminaron en la investigación y redacción de su más famoso estudio empírico, *Una Historia Monetaria de los Estados Unidos de 1867 a 1960,* publicada por el prestigioso NBER; como coautora de esta obra figuraba Anna J. Schwartz (1963). En esencia, aquel monumental estudio demostraba el inexorable poder que ejercen el dinero y la política monetaria en los auges y depresiones de la economía de los Estados Unidos, incluida la época de la Gran Depresión de los años treinta y el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial del siglo pasado, cuando la mayoría de los economistas, por influencia de Keynes y sus seguidores, creían que «el dinero no era un factor determinante». Incluso James Tobin, un crítico amistoso, reconoció su grandeza: «Éste es uno de esos raros libros que dejan su huella para toda la investigación futura» (1965: 485). Como veremos, fue esta *Historia Monetaria* de Friedman la que le abrió el camino para dominar en las alturas de su profesión y del mundo político, aunque llevaría años escalar la montaña.

EL ANÁLISIS DE SU CALIGRAFÍA REVELABA LA PERSONALIDAD ÍNTIMA DE LOS GRANDES ECONOMISTAS

En los escritos de los hombres se refleja
el carácter íntimo del escritor.

THOMAS CARLYLE

Primero sería Karl Marx, el frenólogo, llegaría luego Stanley Jevons, el astrólogo, a los que siguió Keynes, que acostumbraba a leer la palma de la mano, y ahora tenemos el caso de Milton Friedman, el grafólogo.

En efecto, Friedman afirmaba en su autobiografía que podía analizar el carácter de una persona estudiando sus manuscritos, una afición que incubó mientras era estudiante en Columbia en 1933-34. «He sido un aficionado a la grafología desde siempre», declaró.

Durante el curso 1953-54, Friedman pasó un curso en la Universidad de Cambridge (Inglaterra) con una beca Fullbright. Un día Peter Bauer (hoy Lord Bauer) le mostró a Friedman una carta de Richard Kahn, el famoso discípulo de Keynes, inventor del multiplicador, y Friedman detectó de inmediato lo que era característico y distintivo de su forma de escribir, unas líneas separadas y en ligero descenso que, según manifestó Friedman a Bauer, eran propias de una persona caracterizada ciertamente por un pesimismo extremo.

Un día Friedman estaba almorzando con Kahn y en el curso de la conversación éste le subrayó: «La gran diferencia es que Keynes era un optimista inveterado y yo soy el eterno pesimista». Algo más adelante coincidieron en un convite y Kahn le enseñó a Friedman un manuscrito de Keynes, y, con bastante seguridad, las líneas de Keynes estarían inclinadas hacia arriba, el «prototipo del optimista».

Joan Robinson preguntó en una ocasión a Friedman si sería capaz de analizar un pequeño manuscrito y Friedman respondió: «Evidentemente se trata de un escrito de un extranjero y por lo tanto me resulta difícil analizarlo. Pero yo diría que está escrito por una persona que tiene un considerable talento artístico, pero no mucho talento intelectual». Al final resultó que se trataba de un escrito de la bailarina rusa Lydia Lopokova, que se había casado con Keynes. «Seguramente este fue el mayor de mis triunfos de aquel año en Cambridge», escribió Friedman (1998: 245).

(continúa)

CUATRO ECONOMISTAS ANALIZADOS

Decidí verificar la hipótesis de Friedman y encomendé a un grafólogo oficial analizar unas notas manuscritas de cuatro economistas: Adam Smith, Karl Marx, John Maynard Keynes y Milton Friedman (véanse sus firmas más adelante, en la Figura 15.1).

Según el especialista, los manuscritos de Adam Smith nos lo muestran como una persona «optimista y ambiciosa» (cierto), pero «muy sensual» (dudoso). Marx se nos revela como una persona «extremadamente optimista» y «muy sociable» o «impaciente» e «irritable», características que podrían aplicarse a la mayoría de las personas. El estilo de la escritura de Keynes nos presenta una persona «dominante y en ocasiones agresiva» (cierto), pero también como una persona que odiaría que se analizara su escritura (dudoso). Por último, las notas manuscritas de Friedman nos hablan de una persona «optimista y persistente» (cierto), pero también alguien que puede ser «evasivo en sus tratos» (todo menos eso). En resumen, tengo serias dudas acerca de la fiabilidad de la grafología, que me parece más un arte que una ciencia real.

Pero entonces el grafólogo me dijo que yo parecía «un buen profesor y conferenciante», un pensador «original» y una persona «sensible a los sentimientos de los demás». ¡Caray! Tal vez Friedman estuviera dotado.

En la era de las máquinas de escribir y los ordenadores personales cabe destacar que Friedman escribió todos sus libros y artículos a mano, hasta que cumplió los ochenta años. Sus artículos podrían mantener ocupados a los grafólogos durante décadas. Continúe escribiendo, señor Friedman.

FIGURA 15.1

Firmas de cuatro famosos economistas. ¿Podría usted decir cual de ellos es el pesimista?

HACIENDO FRENTE A UN ENTORNO HOSTIL

La revolución keynesiana había llegado a estar tan firmemente atrincherada en los círculos académicos de 1950 y 1960 que los economistas liberales menos intervencionistas atravesaron tiempos muy difíciles para ser escuchados en los recintos universitarios. Hemos mencionado ya las dificultades extremas (cap. 12) con las que tropezaron Mises y Hayek y el resto de cultivadores de la Escuela Austriaca de Economía para poder ocupar cátedras en las universidades. Pues bien, Friedman y sus seguidores tuvieron que hacer frente a desafíos parecidos. Las apariciones de Friedman ante las audiencias académicas no eran distintas de las de los «creacionistas» hablando en público contra la evolución darwiniana. A los que defendían el liberalismo económico se les hacía callar a gritos en clase, entre risotadas. Según Friedman, una universidad tan respetuosa como la de Duke rechazó incorporar sus libros a su biblioteca. El Departamento de Economía consideraba que no valía la pena gastar dinero para adquirirlos.

FRIEDMAN ESCRIBE UN LIBRO QUE FUE UN ÉXITO DE VENTAS

El largo camino hacia la meta comenzó en 1962 con la publicación de una obra poco voluminosa y fácil de leer en defensa del liberalismo económico que se tituló *Capitalismo y Libertad* (1982a [1962]). La publicación de este trabajo y el de su voluminosa *Historia Monetaria* (1963) coincidió con el vigésimo quinto aniversario del matrimonio entre Milton y Rose Friedman.

Capitalismo y Libertad era el primer intento que hacía Friedman para explicar los principios en que se basa la economía de libre mercado al público no versado y fue escrito después de una serie de conferencias que pronunció en el Wabash College. En aquel momento Friedman era todavía relativamente poco conocido fuera de los ámbitos profesionales y el libro nunca fue comentado en alguno de los periódicos principales. No obstante, se vendieron más de medio millón de ejemplares y todavía se edita. Además de ser una elocuente defensa del liberalismo económico y una condena del intervencionismo gubernamental excesivo, el libro presentaba alguna de las recomendaciones de política económica por las que Friedman es famoso: los tipos de cambio flexibles, los bonos escolares y el impuesto negativo sobre la renta. Una década después, incluso Samuelson lo recomendaba como «la explicación más rigurosa, cuidada y a menudo persuasiva de un enfoque importante» (Samuelson 1973: 848).

A finales de 1960, Friedman fue invitado a un debate con el estridente keynesiano Leon Keyserling, en la Universidad de Wisconsin. Casi al final del debate, Keyserling leyó una lista de catorce intervenciones del gobierno que Friedman consideraba injustificadas en su libro. Keyserling se burlaba de cada una de sus observaciones a medida que las iba leyendo, con la esperanza de ganar el debate. Él tenía, claro está, a su favor a los estudiantes cuando se trataba de los ataques que Friedman hacía a la Seguridad Social, los controles de los alquileres, las subvenciones a la agricultura o los parques nacionales. Pero cuando se llegó al punto once, que se refería a la eliminación del servicio militar obligatorio en tiempos de paz, la oposición de Friedman al reclutamiento arrancó un ardiente aplauso del auditorio y ganó el debate (Friedman 1982: ix).

COMBATIVO CON LOS COLEGAS Y LOS ESTUDIANTES CORREOSOS

El debate abierto se convirtió en una de las características del estilo de Friedman. Una persona de poco más de 1,50 metros de altura, con una voz nasal y fina, fue considerado siempre brusco y vehemente en sus opiniones e irritable con facilidad. «La diplomacia no era mi fuerte», tenía que admitir (Friedman 1998: 51). Valga un solo ejemplo: estaba reunido con el presidente Nixon que se quejaba de las dificultades que el país estaba encontrando con los controles de precios. «Yo no acuso a George Schulz por esa monstruosidad», dijo Nixon, a lo que Friedman respondió con rapidez: «Yo tampoco acuso a Schulz, le acuso a usted, señor presidente» (Friedman 1998: 386-87).

ELLOS ME LLAMAN SEÑOR FRIEDMAN

Los profesores de Chicago odian que se dirijan a ellos llamándoles «doctor». Puesto que todos ellos ostentan este título, lo consideran pretencioso. En su lugar, los miembros de la facultad mantienen la larga tradición de llamarse entre sí «señor» o «señora». «Señor Friedman» es incluso preferible a «profesor Friedman». Y el señor Friedman —como cualquier otro economista de Chicago— nunca publicaría un libro en el que su nombre apareciera, por ejemplo, como «Dr. Milton Friedman P.h.D.». Esta clase de expresiones se consideran una ordinariez. Sin duda los académicos alemanes, que son famosos por aparecer o utilizar expresiones como «Herr Professor Extraordinaire Doktor...», se sentirían alarmados por esta forma tan vulgar de saludarse.

Los estudiantes de Chicago temblaban ante su mente ágil y sus enérgicos juicios. Era rápido a la hora de señalar los errores del trabajo de un colega, incluso aunque se tratara de alguno de sus superiores. A menudo se sorprendía cuando éstos se consideraban insultados. Como su antiguo maestro Jacob Viner, Friedman tenía poca paciencia con los estudiantes que no podían seguir sus clases. Se cuenta la anécdota de un estudiante que al comienzo del año escolar tenía dificultades con un concepto. Friedman le recomendó que trabajara sobre el asunto durante el fin de semana. Si él no hubiera podido resolverlo el lunes por la mañana, ¿qué se figuran ustedes que le aconsejó Friedman? Sencillamente, primero buscar un tutor, segundo entrevistarse a solas con él en la oficina y tercero matricularse en otro curso. El estudiante optó por la última de las opciones. Thomas Sowell dijo que Friedman era un calificador duro, él consiguió una de las dos únicas calificaciones B que dio en su clase. No dio ni una sola calificación A (Sowell 2000: 126).

Por otra parte, una vez que los estudiantes habían demostrado su capacidad, el profesor Friedman era conocido por emplear incontables horas ayudándoles a completar sus tesis en Chicago. Como escribe Gary Becker: «Friedman ejerció una influencia muy profunda en sus estudiantes y en otras facultades no sólo por medio de su curso, sino también por sus comentarios sobre su investigación y en especial en sus disertaciones» (Shils 1991: 143).

FRIEDMAN FINALMENTE CAUSÓ IMPACTO

A finales de la década de 1960, los esfuerzos de Friedman comenzaron, por fin, a dar sus frutos. En 1967 fue elegido presidente de la AEA y cada vez era mayor el número de economistas que se daban cuenta del papel vital que juegan el dinero y la política monetaria en la economía y de su genuino conocimiento de la teoría económica. Un año más tarde, Friedman se enfrentó con Walter Heller, el anterior presidente del Consejo de Asesores Económicos y artífice del recorte de impuestos de 1964, en un célebre debate publicado bajo el título de *Política Fiscal versus Política Monetaria.* Heller comenzaba admitiendo que «el tema no es si el dinero es una variable importante —todos sabemos que lo es—, sino si lo único que importa es el dinero... como dirían algunos *fridmanitas*» (Friedman y Heller 1969: 16). Heller utilizaba las reducciones de impuestos de 1964 y el presupuesto de la guerra de Vietnam para demostrar «la eficacia de la política fiscal, tanto la buena

como la mala» (p. 31). En respuesta, el «altanero iconoclasta» que era Friedman negó que alguna vez hubiera estado a favor de que sólo es la variable dinero la que importa, posición que calificó de absurda y radical, pasando entonces a señalar de qué manera, a menudo, las variaciones de la política fiscal o presupuestaria del gobierno «pueden venir acompañadas de variaciones de la política monetaria» (pp. 47, 52). Por ejemplo, la reducción de impuestos de 1964 y el aumento del presupuesto público, como resultado de la guerra de Vietnam a finales de los años sesenta del siglo pasado, estuvieron acompañados de una política monetaria más laxa (véase p. 565).

El libro de texto de Paul Samuelson es una buena medida de la evolución de las ideas dentro de la profesión, respecto a Friedman y la política monetaria. En la tercera edición se decía: «Hoy día son pocos los economistas que consideran la política monetaria de la Reserva Federal como una panacea para controlar el ciclo económico» (1955: 316). Cuando se escribió la novena edición, en medio de una inflación de dos dígitos, Samuelson opinaba que «tanto la política fiscal como la política

Fotografía 15.6

Milton Friedman («Mr. Macro») y George Stigler («Mr. Micro») de la Escuela de Chicago. ¡El alto y el bajo!



Cortesía del Economics Department, University of Chicago.

monetaria son de mucha importancia» (1973: 329). En 1995, en la decimoquinta edición, Samuelson y su coautor, William Nordhaus, virtualmente se habían pasado al otro bando y se habían hecho monetaristas: «La política fiscal ya no es una herramienta fundamental de la política de estabilización en los Estados Unidos. En el futuro previsible, la política de estabilización será llevada a cabo por medio de la política monetaria de la Reserva Federal» (1995: 645). Esta proposición se mantiene en las ediciones actuales.

UN BICENTENARIO NOBEL EMPAÑADO POR MANIFESTACIONES

En 1976, Milton Friedman fue galardonado con el Premio Nobel de Economía, igualando, de esta forma, a Paul Samuelson. Aquel año era también el aniversario número doscientos de la Declaración de Independencia de los Estados Unidos. De hecho, los siete laureados con el Nobel aquel año eran norteamericanos y, en diciembre, la ceremonia que tuvo lugar en Estocolmo fue también una fiesta estadounidense.

La presencia de Friedman en las ceremonias del Nobel no dejó de suscitar controversias. Su selección, que tenía que ser aprobada por la Real Academia Sueca, estuvo precedida por un acalorado debate sobre su implicación con Chile y su controvertido dictador, el general Augusto Pinochet. Durante aquellas ceremonias hubo manifestaciones que protestaban por la presencia de Friedman. Se le consideraba como el artífice intelectual y el consejero oficioso del equipo de economistas liberales chilenos conocidos como «los muchachos de Chicago».

CHILE Y LOS «MUCHACHOS DE CHICAGO»

Chile, a comienzos de la década de 1970, atravesó una desventurada crisis económica. Salvador Allende fue el primer presidente marxista de Chile elegido democráticamente, pero sus políticas socialistas de nacionalización, los elevados salarios y los controles de precios provocaron tal desastre económico que el ejército, bajo la dirección del general Augusto Pinochet, dio un golpe de Estado en septiembre de 1973 y Allende se suicidó. Cuando la recesión inflacionista mundial empeoró todavía más la situación de la economía chilena, el general Pinochet llamó a los «muchachos de Chicago» para que le ayudaran. Se trataba de economistas chilenos que habían estudiado en Chicago según un programa establecido hacía ya bastante

tiempo. Ellos recomendaron reducciones drásticas del gasto público, desnacionalizaciones, reformas de los impuestos y el control estricto de la oferta monetaria. Más adelante, durante la crisis del precio del cobre, recomendaron la primera privatización altamente exitosa del programa chileno de Seguridad Social.

¡La oferta monetaria es lo único que importa!

Ésta es una posición absurda que nunca he mantenido.

Milton Friedman

En su debate de 1968 con Walter Heller, Friedman negó la crítica que se le hacía de que «el dinero era lo único que importa» (Friedman y Heller 1969: 47). No obstante, en el mismo debate afirmaba que «la situación del presupuesto por sí misma no tenía un efecto importante sobre el curso de la renta nominal, la inflación, la deflación o las fluctuaciones cíclicas» (p. 51). Por otra parte, la política monetaria tenía un efecto enorme.

¿No es economista de la oferta?

En otra ocasión se le preguntó acerca del análisis económico enfocado desde los problemas que suscita la oferta y la producción de los bienes y el impacto de las reducciones de impuestos en la economía, a lo que contestó: «No soy un economista de los que hoy se llaman "de la oferta", tampoco soy un monetarista. Soy simplemente un economista», y añadió: «Nunca he creído que la política fiscal, cuando la política monetaria está dada, tenga una importancia decisiva respecto a los auges y depresiones de la economía» (Friedman 1982b: 53-54).

Receta para Japón: ¡impriman más dinero!

El 17 de diciembre de 1997 publicó una columna en el *Wall Street Journal* sobre las soluciones a la debilidad que venía manifestando la economía japonesa en la década de 1990. Pues bien, a lo largo de toda la columna no hacía otra cosa que subrayar la ineptitud de las políticas monetarias del Banco de Japón y la necesidad de acelerar el crecimiento de la oferta monetaria. Friedman no hacía referencia alguna a las alternativas liberales como reducir los impuestos, desregular el sistema bancario, promover el comercio libre y la inmigración. Una vez más, los lectores quedarían bajo la impresión de que, a pesar de sus negativas, Friedman piensa que en la teoría y la política económica lo único que cuenta es la oferta monetaria.

El Premio Nobel: ¿noble o plebeyo?

> Los premios serán otorgados a aquellas personas que durante los años anteriores hayan prestado los más grandes servicios a la Humanidad.
>
> Testamento de Alfred Nobel (Fant 1993: 329)

Los economistas son afortunados. Entre los científicos sociales son los únicos que han sido capaces de convencer a la Academia Sueca de que añadiera una nueva categoría al Nobel desde que Alfred Nobel hizo su testamento en 1895. No hay Premio Nobel en Sociología, en Psicología, Dirección de Negocios, Lingüística, Matemáticas o Pedagogía. Pero desde 1969, el Banco de Suecia viene financiando el Premio Nobel de la Ciencia Económica. Gunnar Myrdal, un economista sueco, fue capaz de convencer a la Academia de que la Economía más que ninguna otra ciencia social había alcanzado un elevado nivel científico en sus investigaciones sobre el funcionamiento de la actividad económica (más adelante se arrepintió y deseó que no le hubieran escuchado porque había cambiado de idea y ahora pensaba que la teoría económica carecía del grado de precisión y del valor que tenían las ciencias físicas).

Examinemos los hechos que siguen a continuación:

- Friedrich Hayek recobró su salud cuando recibió el premio y vivió otros dieciocho años más; John Nash, que sufría esquizofrenia paranoica y vivía en la pobreza, recuperó su propio y antiguo aire gentil; pero William Vickery murió tres días después de ganar el Nobel.
- Los marxistas han ganado numerosos premios Nobel de Literatura, pero ninguno en Teoría Económica.
- En 1989, el profesor de Chicago Robert Lucas Jr. firmó un acuerdo de divorcio con su ex-mujer donde se comprometía a darle la mitad del premio si lo ganaba en los siguientes cinco años. Unas pocas semanas antes de que expirase ese plazo ganó el Premio Nobel y, de conformidad con su contrato, se limitó a decir: «Un trato es un trato».
- Gunnar Myrdal, el único sueco en ganar el premio, estaba perplejo porque tuvo que compartirlo con el economista liberal Friedrich Hayek.
- La Universidad de Chicago acumula entre sus profesores más premios Nobel de Economía que ninguna otra, la mitad de los otorgados en la década de 1990.
- El dinero del premio ha ido aumentando gradualmente desde los 77.000 dólares iniciales hasta 1,6 millones de dólares, pero teniendo en cuenta los índices de Estados Unidos o los de Europa, las cosas no se puede decir que vayan demasiado bien. Si el premio

(continúa)

de 1969 se hubiera invertido en el índice bursátil Standard and Poors 500, aquella cantidad inicial se hubiera convertido —hoy día— en algo más de cuatro millones de dólares (Franco Modigliani, ganador del premio en 1985, parece haber sido el inversor más listo, colocó la mayor parte del dinero en un fondo de índices de Bolsa).

— La reforma fiscal de 1986 eliminó la exención fiscal de la que disfrutaba el premio. El primero en sufrir las consecuencias fue el profesor Robert Solow, del MIT, que se dejó en impuestos la mitad del premio.
— De entre todos los laureados, los economistas Robert C. Merton y Myron S. Scholes, especializados en finanzas y mercados de capitales, que ganaron el premio en 1997, fueron los que tuvieron peor suerte al verse implicados en el caso del *hedge fund Long Term Capital Management,* que utilizaba sus estrategias sobre opciones y perdió 4.000 millones de dólares antes de ser rescatado.
— Sólo un economista negro ha ganado el Nobel, el profesor de la Universidad de Princeton W. Arthur Lewis; sólo un asiático, el profesor de Harvard Amartya Sen; ninguna mujer lo ha ganado,[5] aunque la profesora de Cambridge Joan Robinson estuvo entre los candidatos en los años setenta por su trabajo seminal sobre la «competencia imperfecta», pero su ardiente defensa del comunismo chino y norcoreano le restó apoyos.
— Un economista ha ganado el Premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank y la revolución de los microcréditos

Los suecos premian a economistas del mercado libre

No hay mejor indicador del renacimiento de los principios liberales que la lista de ganadores del Premio Nobel de Economía, una de las recompensas con más prestigio del mundo. Desde 1969, cuando Suecia añadió una sexta categoría al Nobel, una vasta mayoría de los premios ha ido a parar a manos de economistas que defienden el mercado libre. Los keynesianos que lo han ganado incluyen a Paul Samuelson, James Tobin, Robert Solow, Joseph Stiglitz y Paul Krugman, pero desde 1974, cuando Friedrich Hayek compartió el premio con el socialdemócrata Gunnar Myrdal, la balanza se ha ido inclinando a favor de los defensores de una economía de libre mercado. Es más, casi todos los ganadores han enseñado o han estudiado en la Universidad de Chicago. Durante los años noventa, la mayoría de los galardonados provenían de esta escuela, incluidos Ronald Coase, Gary Becker, Robert Fogel y Robert Lucas Jr.

(continúa)

5. N. del T.: En el año 2009 se otorgó, por vez primera, el Premio Nobel de Economía a una mujer, Elinor Ostrom, de la Universidad de California.

¿Cuál es la razón? En primer lugar, los economistas de la Escuela de Chicago combinaban una excelente formación teórica y un trabajo empírico sofisticado que apuntalaba y hacía avanzar la Economía en nuevos campos como las finanzas, la discriminación, el bienestar y la historia económica. En segundo lugar, el comité de cinco miembros elegido por el Banco de Suecia que otorga el premio cada año ha ido poco a poco modificando su ideología, desplazándose desde el socialismo democrático hasta un capitalismo de mercado. Los marxistas, claro está, siguen defraudados, y los keynesianos han perdido terreno. El 12 de noviembre de 1990, en la revista *Business Week,* Robert Kuttner se lamentaba de que keynesianos eminentes fueran ignorados por el Comité Nobel mientras vivieron, como es el caso de Joan Robinson, Nicholas Kaldor o Sir Roy Harrod. Pero la verdad es que liberales eminentes podían decir lo mismo. Ludwig von Mises lo mereció pero nunca fue galardonado.

Los olvidados eminentes

Los Comités del Nobel en otras disciplinas han olvidado a personas que fueron famosas en sus respectivas áreas y que ciertamente habían prestado grandes servicios a la Humanidad. Mark Twain y Leon Tolstoi nunca recibieron el Nobel de Literatura. Bell Labs consideraba la «electricidad» como la hazaña más importante de la ingeniería en el siglo XX y sin embargo Thomas Edison nunca recibió el Premio Nobel por su invención de la lámpara incandescente que lleva su nombre. Otros científicos que fueron olvidados son: Orville y Wilbur Wright por el aeroplano; Henry Ford por la producción en serie; George Washington Carver por las técnicas agrícolas; Filo Farnsworth, Vladimir Zworykin e Isaac Shoenberg por la televisión; Robert Watson-Watts por el radar; Frank Whittle y Hans Pabst von Ohain por el motor de retropropulsión; Chester Clarson por la xerografía; Howard Allen, J, John P. Eckert Jr. y John W. Mauchly por la computadora digital; Jonas Salk por la vacuna de la polio, y Ted Hoff por el microprocesador. La mayor ironía de todas es el fallo en galardonar a Edward Teller, el padre de la bomba atómica. Después de todo, el mismo Alfred Nobel desarrolló un explosivo, claro está, menos potente, que era la dinamita.

Los laureados con el Premio Nobel de Economía y otros profesores destacados de la disciplina en 75 instituciones de todo el mundo son los encargados de nombrar los candidatos. Un comité de cinco miembros es el que se encarga de seleccionar entre ellos, después de amplias deliberaciones y revisiones críticas. Por último, los miembros de la Academia Sueca (unas 260 personas), en octubre de cada año y en votación secreta, deciden, y una temprana llamada telefónica por sorpresa y de mañana se lo anuncia al elegido, que es presentado y pronuncia su Lección Nobel en Estocolmo, en el mes de diciembre.

El golpe de Estado fue controvertido desde el primer momento porque la Junta Militar derribó un gobierno democráticamente elegido y a continuación encarceló y torturó a muchos marxistas y partidarios de Allende. Además de los temas relacionados con la violación de los «derechos humanos», los críticos calificaron las políticas económicas de los «muchachos de Chicago» de «draconianas» y «antiprogresistas».

No obstante, en Chile se produjo un auténtico *milagro económico,* el país se recuperó y se lograron tasas elevadas de crecimiento económico, inflación baja y una verdadera explosión de las exportaciones. Durante los últimos veinte años Chile ha llegado a convertirse en el nuevo modelo económico para América Latina y desde 1990 está gobernado según las reglas de la democracia. En muchos sentidos se ha vindicado el papel positivo que tuvo Friedman en el sorprendente éxito de la economía chilena.

FRIEDMAN SE LANZA A LA OFENSIVA: EL VÍDEO *LIBERTAD PARA ELEGIR*

Friedman disfrutaba escribiendo para el gran público en su columna de la revista semanal *Newsweek* que escribió desde 1966 a 1984, pero el remate final llegó en enero de 1984, cuando la cadena de televisión PBS (Public Broadcasting System) lanzó una miniserie bajo el título *Libertad para Elegir (Free to Choose),* cuyo objetivo era divulgar los principios en los que se basa la economía de mercado libre entre el gran público. Tres años llevó su realización, con un coste de unos dos millones y medio de dólares. Sus diez capítulos «nos lanzaron a la aventura más excitante de nuestra vida» (Friedman 1998: 471).

El obstáculo mayor fue convencer a la PBS para que emitiera el programa, pues los directores de la PBS consideraban a Friedman un «fascista radical». Pero puesto que ellos habían sido los que, con anterioridad, habían estado aireando la parcialidad de la obra de John K. Galbraith *La Era de la Incertidumbre (The Age of Uncertainty),* se vieron obligados a emitir la *Libertad para Elegir* de Milton Friedman.

El formato era fascinante. Cada programa comenzaba con una exposición pública de Friedman, seguida de un vivo debate entre defensores y críticos de las tesis enunciadas. Los temas elegidos eran cuestiones tales como: ¿Quién protege a los consumidores? ¿Quién protege al trabajador? ¿Cómo curar una inflación? Los programas tenían carácter internacional, con filmaciones y comentarios referidos a Estados Unidos, Europa y Asia. Hong Kong fue escogido como muestra de los beneficios que reportan los mercados libres bajo las circunstancias más adversas.

La respuesta fue abrumadora: más de tres millones de norteamericanos vieron *Libertad para Elegir,* una cifra extremadamente elevada para la cadena PBS. El libro del mismo título vendió finalmente más de un millón de ejemplares (1980).

DE CHICAGO A CALIFORNIA

Friedman se jubiló en la Universidad de Chicago en 1977 y aceptó un puesto en la Hoover Institution, en la Universidad de Stanford, en California. Utilizó los ingresos que le procuró el Premio Nobel (unos 180.000 dólares libres de impuestos) para comprarse un bonito apartamento en Russian Hill con vistas a San Francisco. Pero la palabra jubilación no se encontraba en el vocabulario de Friedman. Él y su mujer han estado vinculados activamente con la Mont Pèlerin Society y con distintas causas públicas como el establecimiento de límites a los impuestos. Friedman actuó como asesor informal del presidente Reagan, como había hecho antes con Nixon y con el candidato republicano Barry Goldwater. A finales de los años noventa el matrimonio Friedman creó la *Milton and Rose D. Friedman Foundation,* para promover la utilización del «bono escolar» como medio de mejorar la educación pública, especialmente entre las familias más desfavorecidas. «La instrucción es una de las actividades técnicamente más atrasadas de nuestras principales industrias», decía Friedman (1998: 349). Después de dos operaciones de corazón, Friedman tuvo que reducir el ritmo de sus actividades, pero permaneció activo escribiendo, aconsejando a líderes, dando conferencias y viajando. Fue siempre un escritor prodigioso y todavía más importante: él hizo más que ningún otro economista para darle la vuelta a la avalancha keynesiana y restablecer los principios de la teoría económica neoclásica. En 1988 recibió la *Presidential Medal of Freedom* y en el 2002 un *Lifetime Achievement Award*. Murió en noviembre de 2006, a los 94 años de edad. En 2008, la Universidad de Chicago anunció el establecimiento del Instituto Milton Friedman para la investigación económica avanzada.

FRIEDMAN TRIUNFÓ DONDE OTROS FRACASARON

¿Qué es lo que hizo Friedman, casi en solitario, para cambiar el clima intelectual que acompañó al modelo keynesiano hasta restaurar el modelo clásico que había iniciado Adam Smith?

En primer lugar, y como ya hemos señalado, Friedman se había dotado de unas credenciales impecables dentro de la profesión académica en su disciplina, la Economía. Con su doctorado en Columbia, su cátedra en Chicago y el respaldo de la medalla J.B. Clark, estaba preparado para iniciar el asalto a la fortaleza keynesiana.

En segundo lugar, en principio Friedman enfocó su carrera hacia el trabajo técnico de la enseñanza académica y sólo después de consolidar estas credenciales comenzó a escribir para el gran público. Por lo tanto, se fue ganando con paciencia el prestigio entre sus colegas de profesión y sólo entonces se lanzó a hablar con voz propia y para todos en el terreno ya de las disputas públicas.

En tercer lugar, se ocupó de buscar las pruebas empíricas que avalaran las teorías que defendía. La mera teoría, por mucho que estuviera desarrollada conforme a sofisticados y brillantes razonamientos lógicos, no sería suficiente para desalojar a los keynesianos de sus posiciones, como los nuevos austriacos habían descubierto. Se necesitaban datos concretos, análisis cuantitativos, destreza matemática para someter a comprobación y apoyar así cada una de nuestras teorías. Él había aprendido bien esta lección de la mano de Simon Kuznets, Wesley Mitchell y demás figuras estelares del National Bureau of Economic Research.

FRIEDMAN UTILIZA UNA ESTRATEGIA CONTROVERTIDA

En cuarto lugar, y esto es lo más sorprendente, Friedman escogió para atacar el modelo keynesiano, utilizar su mismo lenguaje y su mismo aparato de análisis teórico y ofrecer, de este modo, un modelo que utilizaba las mismas herramientas analíticas de Keynes y llegaba a conclusiones opuestas a las suyas. En esto consiste esencialmente el monetarismo. Muchos economistas liberales no han acertado a comprender esta táctica de Friedman, que, en efecto, resulta controvertida, pero es forzoso reconocer que fue una estrategia brillante y efectiva.

EL PASADO KEYNESIANO DE FRIEDMAN

Una de las revelaciones más destacables hechas por Friedman en su autobiografía de 1998 fue su coqueteo transitorio con el análisis económico keynesiano, a comienzos de los años cuarenta. Durante su trabajo en el Departamento del Tesoro se le preguntó sobre las formas de luchar contra la inflación de precios de la Segunda

Guerra Mundial. Su respuesta, de hechura y corte keynesianos, mencionó varias opciones: el recorte de algunos gastos públicos, la elevación de los impuestos y la imposición de controles en los precios. En ningún momento se aludió a la política monetaria o al control de la oferta de dinero, que fue lo que, al cabo, hizo famoso a Milton Friedman. «Había olvidado hasta qué punto era entonces keynesiano», comentó Friedman (1998: 113).

Durante los años treinta, Friedman estuvo a favor del déficit presupuestario y el aumento de la dimensión del sector público de la economía como forma de salir de la depresión. Su mentor no era Keynes sino sus profesores de la Universidad de Chicago (véase pp. 553). En un artículo publicado en 1986, Friedman elogiaba a Keynes y le calificaba de «académico brillante» y «uno de los grandes economistas de todos los tiempos», y describía la *Teoría General* como un «gran libro», aunque consideraba que su mejor trabajo era su *Breve Tratado sobre la Reforma Monetaria,* de 1923. Es más, añadía: «Creo que la teoría de Keynes es la clase de teoría correcta por su simplicidad, su concentración en unas pocas magnitudes que resultan claves y su potencial eficacia» (Friedman 1986: 52).

AHORA TODOS SOMOS KEYNESIANOS

Las citas anteriores han llevado a algunos críticos, como los economistas Roger Garrison y Robert J. Gordon, a clasificar a Milton Friedman como un monetarista keynesiano; es decir, un economista que simplemente está a favor de la política monetaria, frente a la política fiscal o presupuestaria, como medio de estabilizar la economía.

Aquellas citas son, en efecto, engañosas. La realidad es que aunque Friedman se sirvió del instrumental analítico de Keynes nunca compartió su línea de pensamiento. Como me dijo en una carta: «Jamás he sido keynesiano en el sentido de estar persuadido de las virtudes de la intervención de los gobiernos en la economía frente a la libertad de los mercados». Friedman era absolutamente «hostil» a la noción keynesiana de que la Gran Depresión fue un fenómeno atribuible al funcionamiento de los mercados (Gordon 1974: 48-49).

Para dar por terminada esta cuestión, el 31 de diciembre de 1965, la revista *Time* puso en portada una fotografía de John Maynard Keynes y una cita de Friedman que rezaba así: «Ahora todos somos keynesianos». Más adelante Friedman dijo que aquella cita estaba fuera de contexto, que era el siguiente: «En un cierto sentido, ahora todos somos keynesianos, por cuanto todos utilizamos su lenguaje y su aparato

analítico, pero ninguno de nosotros acepta ya las conclusiones iniciales keynesianas y en este otro sentido ya nadie es keynesiano» (1968: 15).

Éste es el eje de la cuestión. En esencia, Friedman, un economista académico que conocía muy bien el sistema keynesiano, utilizó su mismo lenguaje y aparato analítico para demostrar que Keynes estaba equivocado. A renglón seguido de los comentarios elogiosos de Keynes que hiciera en 1986, añadía: «Me he visto inducido a rechazar [el keynesianismo]... porque creo que la experiencia lo contradice» (1986: 48).

EL PRIMER ATAQUE: LA HIPÓTESIS DE LA RENTA PERMANENTE

A principios de los años cincuenta, Friedman, junto a otros economistas, llevó a cabo estudios cuantitativos destinados a aclarar conceptos keynesianos como el multiplicador y la función de consumo. Una de las primeras contribuciones de Friedman, la hipótesis de la renta permanente, se encontraba dentro de estas líneas. Su libro de 1957, *Una Teoría de la Función de Consumo,* que Friedman consideraba su mejor trabajo técnicamente hablando, es un ejemplo clásico de la utilización por Friedman de la terminología keynesiana y su instrumental analítico para desacreditar las conclusiones a las que llegaba Keynes. Para el argumento keynesiano de los efectos estimulantes que tiene un aumento de los gastos públicos, con objeto de recuperar el pleno empleo de nuestros recursos económicos, resulta crucial su *función de consumo,* la idea de que existe una relación estable entre el consumo privado presente y la renta corriente de las familias. Según el modelo keynesiano, el aumento del gasto público incrementaba en un múltiplo las rentas de las familias.

Sin embargo, utilizando un gran volumen de datos sobre el consumo familiar en los Estados Unidos, Friedman demostraba que las familias ajustaban sus gastos conforme a las variaciones de su renta permanente o a largo plazo y prestaban escasa atención a las pautas transitorias que aquélla pudiera experimentar. Por lo tanto, la función de consumo keynesiana adolecía de un defecto y como resultado los efectos multiplicadores de un incremento del gasto público eran mucho menores de lo que esperaban los keynesianos. El cuidadoso y exhaustivo trabajo de Friedman elevó el patrón de los estudios empíricos y otros investigadores como Franco Modigliani, James Tobin y demás académicos keynesianos confirmaron la nueva teoría sobre la función de consumo. Estudios posteriores confirmaron también la conclusión de Friedman de que el multiplicador estaba más próximo a la unidad que entre seis y siete como decían algunos libros de texto.

La teoría de la función de consumo según la hipótesis de la renta permanente ayudaba también a socavar el argumento keynesiano en favor de los impuestos progresivos sobre la renta y las herencias, así como la tesis del estancamiento secular de las economías de mercado de Alvin H. Hansen (véase cap. 14). Keynes sostenía que la propensión marginal a consumir desciende cuando la renta sube y por lo tanto, cuando una nación se enriquece, las oportunidades de inversión tienen que crecer a un ritmo mucho más rápido para ajustarse al ritmo de crecimiento del ahorro. Los keynesianos llamaban a esto la «brecha del ahorro». Este supuesto de Keynes era la pieza fundamental de la tesis de estancamiento secular de las economías avanzadas que había formulado Hansen y según la cual, a menos que el Gobierno incurra en déficit presupuestarios enormes, los Estados Unidos verían cómo su economía quedaba estancada. Keynes recomendaba también el establecimiento de impuestos elevados sobre las rentas más altas para, de este modo, impulsar al alza la propensión al consumo de la sociedad y evitar el estancamiento.

Sin embargo, la tesis de la renta permanente de Friedman demostraba que el ascenso de la renta no implicaba necesariamente tasas de ahorro más altas y confirmaba los estudios de Simon Kuznets en el NBER que demostraba que desde 1899 el porcentaje de renta ahorrada había permanecido constante a pesar del sustancial aumento de la renta real. Así pues, los elevados impuestos progresivos que había defendido Keynes no necesariamente aumentaban la propensión a consumir.

Deberíamos señalar, naturalmente, que incluso si la hipótesis de Keynes fuera cierta y los ahorros se elevaran sustancialmente al aumentar la producción o renta de una economía, esto no sería perjudicial, porque el aumento del ahorro en circunstancias normales, induciría más inversiones en capital y cambios decisivos de la tecnología de producción. No existe nada que limite los avances de la tecnología, la capacidad de emprender o de llevar a buen término inversiones solventes.

FRIEDMAN ATACA EL NÚCLEO DEL MODELO KEYNESIANO

No obstante, la crítica de Friedman a la función de consumo era sólo una hábil combinación de estadísticas, preludio de algo mucho más importante. El supuesto básico que subyacía en la teoría económica keynesiana era la sospecha profundamente arraigada de que el capitalismo de mercado y libre empresa era intrínsecamente inestable y podía permanecer anclado *sine die* en una posición en la que no se hacía uso de los recursos económicos disponibles de capital y trabajo a menos que el Gobierno

interviniese para aumentar la «demanda efectiva» y restablecer su vitalidad. Como decía James Tobin, la «mano invisible» de Adam Smith necesitaba de la «mano visible» de Keynes (Breit y Spencer 1986: 118). ¿Acaso no había demostrado palpablemente la Gran Depresión de los años treinta que la economía de mercado libre no era capaz de auto-regularse y, por tanto, tenía que ser controlada?

FRIEDMAN SE CENTRA EN EL DINERO Y LA INFLACIÓN

Friedman acabó centrándose en este tema crítico de manera indirecta y como resultado del voluminoso estudio emprendido sobre el dinero y la política de los Estados Unidos a partir de su guerra civil. Él llevó a cabo este trabajo junto a una disciplinada investigadora perteneciente al NBER, Anna J. Schwartz.[6] Juntos dedicaron años a reunir una gran variedad de estadísticas sobre el dinero, el crédito, los tipos de interés y la política de las autoridades monetarias federales. Aquello culminó en un libro monumental —*Una Historia Monetaria de los Estados Unidos, 1867-1960*—, publicado conjuntamente (1963) por el NBER y Princeton University Press. Su enfoque, esencialmente profesional, no podía ser ignorado.

Friedman al escribir su *Historia Monetaria* perseguía un doble objetivo. Primero, quería desterrar la idea de que las variaciones de la cantidad de dinero son algo que no afecta al desarrollo de la actividad económica, la extendida idea keynesiana de que una agresiva expansión de la cantidad de dinero durante una depresión o recesión de la economía no resultaría efectiva. Friedman y Schwartz demostraron que una y otra vez en la historia, la política monetaria era efectiva tanto en las expansiones o auges de la economía como en las recesiones. El trabajo de Friedman sobre la teoría y la política monetaria se convirtió en algo cada vez más importante a medida que la inflación comenzó a acelerarse en las décadas de 1960 y 1970. «La inflación siempre y en todos los lugares es un fenómeno monetario», establecería Milton Friedman

---

6. Friedman se enojó bastante cuando, en una ocasión, refiriéndome a Anna Schwartz, la denominé «investigadora» y no «co-autora» de este estudio, y me escribió: «Si usted quiere realmente saber algo acerca de cómo se escribió *Una Historia Monetaria de los Estados Unidos* estaremos encantados de mostrarle el material manejado que se encuentra en los Archivos Hoover» (septiembre de 1994, correspondencia privada). Nosotros la llamamos «investigadora» porque así es como se denomina a sí misma (véase, por ejemplo, *American Economic Review,* diciembre 1994). Al referirse a su carrera ella utiliza hasta once veces las palabras «investigación», «estadísticas» y «datos».

(1968: 105), y esta proposición se convirtió en el hilo conductor de la teoría económica que hizo famoso al economista norteamericano.

FRIEDMAN DESCUBRE LA CAUSA REAL DE LA GRAN DEPRESIÓN

Que el dinero y sus variaciones son algo que afecta a la actividad económica de manera importante era una conclusión relevante del estudio de Milton Friedman y Anna Schwartz, pero su trabajo venía a demostrar algo más profundo. Una frase sobrecogedora en las 860 páginas de la obra cambiaría para siempre la visión de los economistas e historiadores de la economía sobre la causa del mayor cataclismo económico en la historia del siglo XX:

> *Desde la cima del ciclo en agosto de 1929 hasta la inflexión cíclica siguiente en marzo de 1933, la cantidad de dinero descendió algo más de un tercio* (Friedman y Schwartz 1963: 299).

Durante treinta años, toda una generación de economistas no supo realmente el daño que la Reserva Federal había inflingido a la economía de los Estados Unidos entre 1929 y 1933. Siempre habían creído que la Reserva Federal había hecho todo lo humanamente posible para impedir que la depresión de la economía empeorase, pero, como si hubieran estado estimulando un nervio que no respondió o era inapropiado, no habían podido contrarrestar las fuerzas deflacionarias que se habían desatado. Según los apologistas oficiales de la Reserva Federal, ellos se habían comportado de la mejor forma posible, pero no pudieron detener la prolongación del colapso.

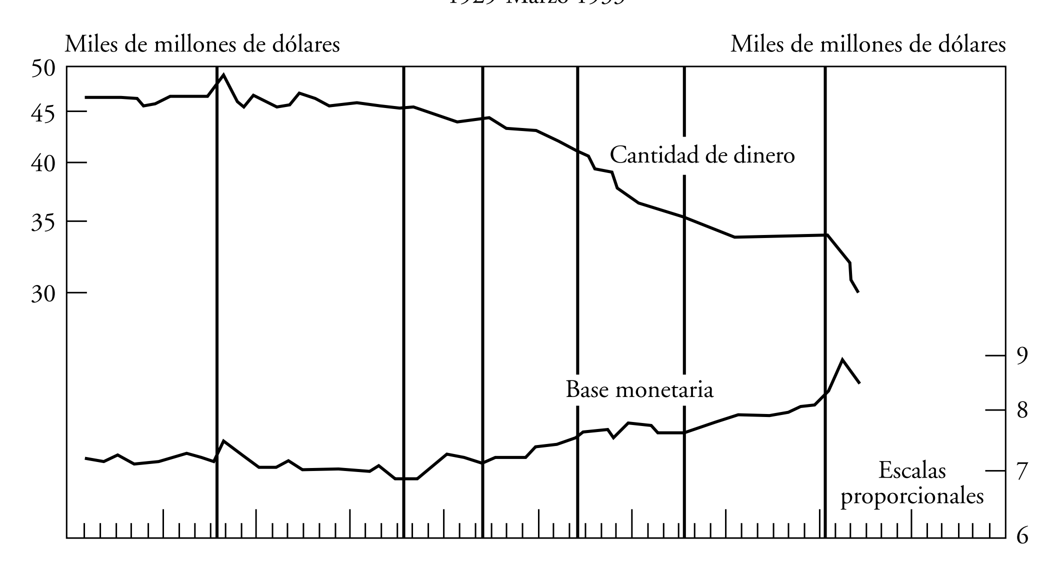
Friedman modificaba radicalmente esta visión convencional. «La Gran Contracción», como la llamaron Friedman y Schwartz, «es, de hecho, un testimonio trágico de la importancia que tienen las fuerzas monetarias» (1963: 300). En otra ocasión, Friedman explicó: «Lejos de ser un testimonio de la irrelevancia de los factores monetarios para impedir la depresión, los primeros años treinta son un testimonio trágico de su importancia a la hora de provocarla» (1968: 78-79). El Gobierno había actuado con ineptitud al convertir una recesión ordinaria en la peor depresión del siglo. Una de las razones de nuestra trágica ignorancia acerca de la manera de gestionar la política monetaria en aquellos años es que el Gobierno no publicó los datos del comportamiento de la oferta monetaria hasta que Friedman y Schwartz desarrollaron conceptos agregados, hoy conocidos como la M_1 y la M_2 en su libro de 1963. Friedman comentó: «Si el sistema de la Reserva Federal entre 1929 y 1933

hubiera venido publicando estadísticas sobre la cantidad de dinero, no creo que la Gran Depresión hubiera tomado el rumbo que tomó» (Friedman y Heller 1969: 80). En la Figura 15.2, a continuación, podemos comprobar la caída de la cantidad de dinero; son datos que hablan por sí solos.

Así pues, Friedman concluía: «El hecho es que la Gran Depresión, como la mayoría del resto de los periodos de severa infrautilización de los recursos económicos disponibles, fue provocada por una gestión gubernamental errónea en lugar de por una inestabilidad intrínseca de la economía de mercado» (1982 [1962]: 38). Más adelante escribió: «La depresión de la economía, lejos de constituir un fallo del sistema de economía de mercado libre, fue un trágico fallo del Gobierno» (1998: 233). Desde entonces y a partir del trabajo conjunto de Milton Friedman y Anna J. Schwartz, los libros de texto irían sustituyendo poco a poco el «fallo del mercado»

Figura 15.2

El dramático descenso de la cantidad de dinero, 1929-1933.
«La cantidad de dinero cayó más de un tercio»



Reproducido con permiso de Princeton University Press.
(Friedman y Schwartz 1963: 333).

por el «fallo del Gobierno» en sus secciones explicativas de la Gran Depresión de los años treinta.

FRIEDMAN PLANTEA DUDAS ACERCA DEL MULTIPLICADOR

El economista de Chicago continuó su ataque al keynesianismo en su libro *Capitalismo y Libertad* de 1962, donde cuestionó la efectividad y el carácter estabilizador de las políticas fiscales o presupuestarias contracíclicas de los keynesianos, poniendo al descubierto el carácter falso o adulterado del concepto de multiplicador:

¿FUE EL PATRÓN-ORO LA CAUSA DE LA GRAN DEPRESIÓN?

> Lejos de ser sinónimo de estabilidad, el patrón-oro fue la amenaza principal de la estabilidad financiera y la prosperidad económica en los años comprendidos entre las dos guerras mundiales del siglo XX.
>
> BARRY EICHENGREEN (1992: 4)

Friedman fue quien disipó la creencia, muy extendida, de que el patrón-oro internacional fue la causa responsable de la Gran Depresión. Los críticos del patrón-oro señalaron que durante el periodo crucial de 1931-32, la Reserva Federal de los Estados Unidos subió el tipo de descuento por temor a que se produjera una retirada de sus depósitos de oro monetario. Si los Estados Unidos no hubieran estado atados de pies y manos al ser los únicos en mantener el patrón-oro, la Reserva Federal podía haber evitado aquella atolondrada contracción del crédito bancario que llevó al país a la crisis bancaria y a la depresión económica.

Sin embargo, Milton Friedman y Anna Schwartz señalaron que la existencia de oro monetario de los Estados Unidos subió durante los dos primeros años de la recesión económica, pero la Reserva Federal reaccionó con ineptitud: «Nosotros no permitimos que las entradas de oro aumentaran las existencias de dinero en circulación. No sólo esterilizamos esas entradas de oro sino que fuimos todavía más lejos. Nuestra cantidad de dinero se movió de la peor de las formas posibles, contrayéndose cuando las existencias de oro estaban aumentando» (Friedman y Schwartz 1963: 360-61).

En resumen, con todos los defectos que cabe atribuir al patrón-oro, había suficiente margen de maniobra para evitar una crisis monetaria y una devastadora depresión mundial.

«El análisis keynesiano supone de una manera implícita e ingenua a un tiempo que el endeudamiento monetario no tiene efecto alguno sobre el gasto» (Friedman 1982 [1962]: 82). La inflación de precios y la expulsión de la inversión privada son dos de los efectos posibles de la financiación del déficit de los gastos presupuestarios que proponen los keynesianos. Friedman señalaba también que el déficit del presupuesto federal es el «componente más inestable de la renta nacional en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial». La pieza esencial del sistema de equilibrio de la economía que proponían Keynes y sus seguidores era, en su lugar, el principal factor de «desequilibrio» y «ha propiciado una expansión continua del espectro de actividades del gobierno a nivel federal e impedido la reducción del peso de los impuestos federales» (pp. 76-77).

FRIEDMAN PLANTEA DUDAS ACERCA DE LA RELACIÓN PHILLIPS

En su conferencia presidencial ante la Asociación de Economistas Americanos de 1968, Friedman introdujo, para oponerse a la llamada relación o curva de Phillips de los keynesianos, su concepto de «tasa natural de paro». Como dejamos indicado en el capítulo 14, los keynesianos incorporaron a su análisis la curva de Phillips para justificar su política fiscal; para ellos la inflación podía tolerarse si ello significaba la reducción de la tasa de paro laboral. Un poco de inflación no podía ser dañino, sino un beneficio considerable.

Friedman objetaba argumentando que «existe siempre la posibilidad transitoria de aceptar un poco más de inflación a cambio de menos paro o viceversa, pero nunca de forma permanente». De acuerdo con esto, cualquier esfuerzo por reducir el paro por debajo de su tasa natural tiene que conducir a una aceleración de la inflación. Es más, «la única manera de conseguir una reducción del paro es mediante un incremento inesperado de la tasa de inflación de los precios», lo cual es improbable. Friedman concluía que cualquier aceleración de la inflación, al final, provocaría no una reducción de la tasa de paro, sino una elevación. Así pues, todos los esfuerzos del gobierno para reducir la tasa de paro laboral mediante políticas económicas de expansión de la demanda sólo podrían ocasionar una verdadera explosión al alza de las tasas de paro a largo plazo cuando los agentes económicos anticiparan sus efectos (Friedman 1969: 95-110).

A finales de los años setenta, Friedman conseguía probar que estaba en lo cierto. La relación Phillips se hizo irreconocible cuando la inflación y el paro comenzaron

a subir a la vez, lo contrario a lo que había sucedido en Gran Bretaña en la década de los años cincuenta. En una famosa declaración pública, el primer ministro, James Callaghan, confesaba en 1977: «Nosotros estábamos acostumbrados a creer que gastando dinero podríamos salir de una recesión... Les digo, con toda sinceridad, que esta opción ya no existe y que en la medida en que pudo existir sólo funcionaba inyectando dosis cada vez mayores de inflación en la economía, seguidas de niveles cada vez mayores de las tasas de desempleo de recursos, en el paso siguiente. Ésta es la historia de los últimos veinte años» (Skousen 1992: 12). En su lección Nobel (1976) advertía que la relación Phillips se había convertido en una curva de inclinación positiva con el paro y la inflación aumentando a un tiempo.

Con independencia de la controversia sobre la relación de Phillips apareció una nueva escuela llamada de las «expectativas racionales» que lideró el profesor de la Universidad de Chicago Robert Lucas Jr., que ganaría el Premio Nobel en 1995. La doctrina de las expectativas racionales socavaba la idea de que la política económica que actúa sobre la demanda podía engañar a los agentes económicos haciéndoles formar expectativas erróneas acerca de la tasa de inflación futura. Según esto, las políticas económicas de estabilización que acostumbraban a emprender los gobiernos podían no llegar a alcanzar los objetivos que se proponían.

LA BÚSQUEDA DE UN PATRÓN MONETARIO IDEAL DE FRIEDMAN

Friedman llegaba a la conclusión de que una vez que conseguimos estabilizar el sistema monetario, el sistema de libertad natural de Adam Smith puede alcanzar su objetivo de prosperidad, en contra de lo que pensaba Keynes. Friedman sostenía con firmeza que el modelo neoclásico constituye una teoría general del funcionamiento de una economía de mercado y que las perturbaciones que lo apartan de su senda de crecimiento derivan de la acción de los gobiernos. En resumen, de acuerdo con Friedman no es el mercado sino el gobierno el que induce los llamados ciclos económicos al alterar la estabilidad monetaria, requisito previo esencial de la estabilidad económica.

Este principio que Friedman consideraba ya de importancia vital a comienzos de la década de 1950, le llevó a escribir sobre lo que considera su patrón monetario ideal, cuestión en la que estaba muy influido por Irving Fisher, su teoría cuantitativa del dinero y su solución al ciclo económico, un coeficiente de reservas bancarias del cien por cien. Henry Simons había recogido esta idea de Fisher y la había promovido en el seno de la Universidad de Chicago. Pero Friedman consideraba

que Fisher (y Simons) habían cometido un error al aplicar su teoría cuantitativa del dinero. La ecuación de Fisher (véase capítulo 11) nos decía:

$$M \times V = P \times Q$$

donde M = cantidad de dinero, V = velocidad de circulación, P = nivel de precios y Q = la producción real de bienes y servicios.

Como subrayábamos en el capítulo 11, Fisher cometió el error fatal de centrarse demasiado en el nivel de precios y su estabilización, y esto fue lo que le hizo fracasar a la hora de predecir la crisis de 1929-33. En Chicago, Simons cometió el mismo error; para él, un índice de precios estable era el objetivo monetario ideal.

UNA IDEA ILUMINADORA REPENTINA

Friedman, en lugar de subrayar el índice de los precios como el objetivo de la política monetaria, apuntaba a la cantidad de dinero. Su nueva visión era muy diferente de la de sus predecesores, Fisher y Simons, y surgió como algo que iluminó repentinamente su mente: «Una regla en términos de la cantidad de dinero me parece muy superior, tanto a corto como a largo plazo, a una regla en términos de un índice de precios» (Friedman 1969: 84). Mises había llegado a idéntica conclusión cuando escribió su libro sobre la teoría del dinero y el crédito (1924) (véase cap. 12).

REGLAS *VERSUS* AUTORIDAD

Un principio que Friedman aprendió de Simons era que reglas estrictas de política monetaria son preferibles a las decisiones discrecionales de las autoridades gubernamentales: «Cualquier sistema que otorga mucho poder y discrecionalidad a unas pocas personas que cometen errores —excusables o no, esto es indiferente—, puede tener efectos de tan largo alcance que lo convierten en un mal sistema», escribió Friedman (1982: 50). Como resultado estudió dos sistemas reglados: el de patrón-oro y el sistema fiduciario con reglas monetarias.

FRIEDMAN Y EL PATRÓN-ORO

¿No podía un sistema genuino de patrón-oro suministrarnos el entramado monetario que Friedman deseaba? Desde los tiempos de Adam Smith el oro y la plata habían constituido los fundamentos apropiados de un sistema monetario solvente. Un patrón monetario basado en una mercancía en el que los billetes de banco estuvieran respaldados al cien por cien por cantidades de oro y plata había sido apoyado por personajes diversos como Thomas Jefferson, David Ricardo, Francis A. Walker (el primer presidente de la A.E.A.), y en nuestros días Murray N. Rothbard.[7]

El oro tiene una serie de atractivos porque se trata de una mercancía duradera, la cantidad total de las reservas de oro crece con mucha lentitud, entre un 1 y un 3 por ciento al año y, por consiguiente, se trata de un objetivo monetario relativamente estable. Véase la Figura 15.3 que reproducimos a continuación.

La única excepción se presenta cuando tienen lugar descubrimientos de nuevos yacimientos que provocan considerables aumentos de la producción. Pero esta clase de inflaciones han sido siempre de corta duración. Así pues, bajo un sistema de patrón-oro estricto no es probable que se produzcan ni deflaciones ni inflaciones severas. El oro proporciona una disciplina estricta de las finanzas del Gobierno y por consiguiente impide abusos inflacionistas. «Un sistema completo de patrón-oro, en el que todo el dinero consista en oro o resguardos de depósito de oro más una pequeña cantidad de dinero fiduciario, tendría las ventajas del automatismo completo y quedaría fuera del control del Gobierno», escribió Friedman en *Un Programa para la Estabilidad Monetaria* (1959: 119).

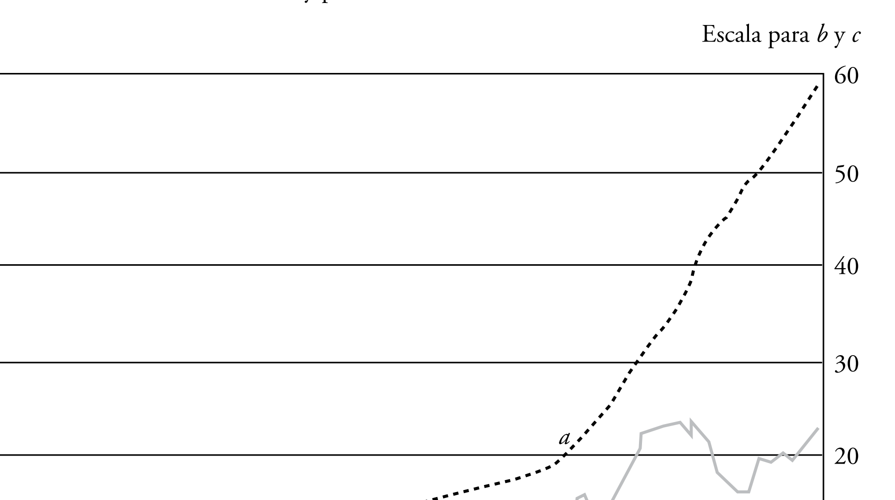
Un sistema de patrón-oro cien por cien como el descrito habría evitado también la naturaleza intrínsecamente inestable del sistema de reserva fraccional de nuestros días. Friedman estaba de acuerdo con su maestro Henry Simons, que dijo: «Bajo cualquier sistema donde *los mismos fondos* son generados para servir como *fondos de inversión para la industria y el comercio* y como *reservas de dinero líquido de las gentes,* lo probable es que exista una inestabilidad económica extrema» (Simons 1948: 55; las cursivas son nuestras).

Históricamente, Friedman escribió favorablemente acerca del patrón-oro clásico que prevaleció antes de la Primera Guerra Mundial (1914): «El funcionamiento

7. Véase Skousen, *Economics of a Pure Gold Standard* (1996), un desarrollo teórico e histórico completo del patrón-oro.

FIGURA 15.3

El incremento gradual en el metal monetario en un patrón-oro, 1800-1932
Observése que la línea *a* que representa la existencia mundial de oro nunca desciende



Nota: Para la existencia y la producción de oro la unidad es la onza: para la relación de la producción a la existencia el 5 por ciento.

Fuente: Tucker (1934: 12).

casi automático, pactado y ciego del patrón-oro dio como resultado un sistema dotado de una mayor regularidad y capacidad de predicción, tal vez porque su disciplina era impersonal e inevitable y el control, deliberado y consciente, ejercido en el seno de un conjunto de dispositivos institucionales que intentaban promover estabilidad» (Friedman y Schwartz 1963: 10).

La locura metodológica: II parte

> Para ser importante, por lo tanto, una hipótesis tiene que ser descriptivamente falsa en sus supuestos.
>
> Milton Friedman (1953: 14)

En el capítulo 12 se ha descrito la «lunática» metodología de Ludwig von Mises, que descartaba la utilización de la historia, las matemáticas, los gráficos y cualquier otra cosa que no fuera la deducción lógica a partir de unos principios evidentes por sí mismos.

La heterodoxa filosofía del conocimiento de Mises está desarrollada en su libro de 1949, la *Acción Humana.* Cuatro años después, Milton Friedman publicó un artículo titulado «La Metodología de la Economía Positiva» que ha llegado a ser tan polémico como el libro de Mises. Para añadir más leña al fuego de la controversia se encuentra el hecho de que Friedman se ha negado a comentar su artículo o a responder a los críticos. Él se había limitado a exponer cómo le gusta elaborar la teoría económica, no a «escribir sobre cómo se debería elaborar la teoría económica» (Friedman 1998: 215).

Básicamente, Friedman argumentaba que un modelo explicativo del funcionamiento de la economía debería ser enjuiciado exclusivamente por su fuerza predictiva, la «única prueba que es relevante» no por el realismo de sus supuestos. Pero él iba todavía más lejos diciendo que «en general, una teoría es más importante cuanto más irreales son sus supuestos». Una teoría con supuestos «realistas» carecerá «indudablemente» de utilidad, insistía Friedman. Si la teoría «produce predicciones lo bastante correctas, los supuestos pueden ser incluso falsos» (1953: 14-15). Por último, Friedman acudía al teorema de falsación de Popper según el cual uno no puede nunca demostrar que algo es materialmente cierto; lo único que puede probar que una teoría es falsa es la observación empírica.

Friedman utilizaba este enfoque para analizar el modelo explicativo de Keynes. Él encontraba perfecta la simplicidad de sus supuestos, pero, en último término, lo rechazaba «porque creo que la experiencia contradice sus predicciones» (1986: 48).

¿Qué cabe decir acerca de las propias predicciones de Friedman?

El economista de Chicago tuvo que volver a examinar sus propias teorías monetarias como resultado de que algunas de sus predicciones resultaron ser erróneas, como es el caso de aquellas que nos anunciaron tasas de inflación más elevadas en la década de 1980.

(continúa)

Los supuestos falsos y erróneos pueden dar lugar a dificultades en la teoría económica. Por ejemplo, hemos desarrollado modelos econométricos que con ayuda de los procedimientos informáticos de cálculo predicen tendencias en las acciones, los bonos y las opciones basadas por completo en las pautas de la experiencia histórica. Estos modelos financieros, conocidos habitualmente como análisis técnico de los valores cotizados, ignoran a menudo los fundamentos del precio de un valor cotizado y se concentran estrictamente en cómo han venido funcionando las cosas en el pasado. Esta clase de modelos generalmente funcionan durante algún tiempo, en ocasiones durante años, pero de repente se colapsan cuando los fundamentos subyacentes «inesperadamente» entran en acción. Ésta es la esencia de lo que sucedió al *hedge fund* LTCM, que, como mencionamos antes, perdió 4.000 millones de dólares en 1998. En resumen, tenemos que desconfiar de cualquier teoría que ignora los fundamentos del comportamiento económico.

FINALMENTE, FRIEDMAN RECHAZA EL PATRÓN-ORO

Como Irving Fisher y Henry Simons, Milton Friedman, al final, prescindió del oro como patrón monetario. Las razones que adujo fueron dos: su elevado coste en términos de recursos y la imposibilidad práctica de su establecimiento. Los economistas, desde Adam Smith hasta Paul Samuelson, se han referido al despilfarro de recursos que supone la obtención de oro con fines monetarios. Keynes llamó al oro la «reliquia bárbara». Friedman terminó uniéndose a todos ellos cuando se dio cuenta de que la producción de oro monetario podía suponer un coste del 4 por ciento del PIB anual, una cifra excepcionalmente elevada, sobre todo teniendo en cuenta que el papel moneda «implica una utilización casi despreciable de recursos reales para producir el medio de cambio» (Friedman 1960: 5-7).

Paul Samuelson fue todavía más lejos, al declarar en un pasaje famoso de la octava edición de su libro de texto: «Cuán absurdo es extraer oro de las entrañas de la tierra sólo para enterrarlo de nuevo en los subterráneos de Fort Knox en Kentucky» (Samuelson 1970: 700).

El argumento del coste de los recursos fue aceptado como ortodoxia oficial hasta que Roger W. Garrison, de la Universidad de Auburn, le hizo frente en un brillante artículo donde argumentó que con patrón-oro o sin él, los costes de la producción de oro son inevitables. Incluso después de que el mundo prescindiera del oro como patrón monetario en 1971, «el oro continúa siendo extraído, refinado, fundido o acuñado,

almacenado y guardado. El coste en forma de recursos se sigue produciendo». Es más, seguía argumentando, «muchos más recursos deben ser aplicados cuando el gobierno inflan, de manera irresponsable, la oferta de dinero haciendo que los inversores atesoren un número excesivo de monedas o lingotes de oro» (Rockwell 1985: 70).

Milton Friedman más adelante aceptó la apropiada observación de Garrison pero rechazó el patrón-oro por razones prácticas. Friedman consideraba que raras veces la producción de oro se ajustará a las necesidades de dinero que precisa el crecimiento de la economía y por consiguiente ese patrón monetario sería un tanto deflacionario.[8]

LA INTRODUCCIÓN DE UNA REGLA MONETARIA

Friedman decidió entonces que un enfoque más apropiado de esta cuestión sería adoptar un patrón fiduciario estricto; es decir, un sistema basado en un papel moneda no convertible que incluyera la obligación de mantener un coeficiente de reservas del cien por cien para los depósitos a la vista y una regla monetaria que limitara el crecimiento de la oferta de dinero en un porcentaje constante aproximadamente igual a la tasa de crecimiento económico de la nación. Friedman sugería que esa tasa podía estar comprendida entre el 3 y el 5 por ciento anual. Esta regla monetaria sería tan sencilla de instrumentar que una computadora podía sustituir a la Reserva Federal. Naturalmente, uno de los principales problemas que suscita esta regla es determinar qué es lo que constituye la «oferta de dinero». ¿Debería utilizarse una definición estricta como la M_1 (moneda más depósitos a la vista) o una definición más amplia como la M_2 (M_1 más los depósitos del mercado monetario), o, tal vez, un agregado todavía más amplio? En general, Friedman se inclinaba por un agregado monetario amplio del tipo M_2.

8. N. del T.: En un artículo excelente, en unión de Anna Schwartz, donde se pronuncian sobre las propuestas desnacionalizadoras del dinero de Hayek y la literatura del «free banking» que le siguió hacen la observación siguiente: «Hoy día todo el dinero es fiduciario. No obstante, el coste de recursos no ha sido eliminado... Sería paradójico si los nuevos costes de recursos presionaran para volver a hacer del dinero una mercancía como forma de reducir los nuevos costes de recursos del sistema monetario». Friedman y Schwartz enumeraban algunos de esos nuevos costes, el atesoramiento de oro por temor a la inflación y la imposibilidad de predecir a largo plazo el nivel de precios así como el coste de recursos de los muchos derivados financieros que demandan como cobertura empresas y particulares. Véase «Has Government Any Role in Money?», *Journal of Monetary Economics*, enero 1986, incluido en Anna J. Schwartz (ed.), *Money in Historial Perspective*, 310. The University of Chicago Press.

Aunque el eco de las propuestas de Friedman ha llegado a todas partes, ninguna nación, hasta el momento, ha adoptado un coeficiente de reservas del cien por cien o su regla monetaria. Las políticas o los líderes económicos temen las consecuencias de aplicar los principios del liberalismo en este campo vital. No son partidarios de tener las manos atadas por una regla o una computadora cuando se produce una crisis monetaria o financiera.

No obstante, vale la pena señalar que los principales bancos centrales de los países que integran el G-7 han ido reduciendo gradualmente el nivel y la volatilidad de las tasas de crecimiento de los agregados monetarios utilizados para configurar sus políticas monetarias a lo largo de los últimos años. En los años setenta el agregado M_2 solía crecer a tasas de dos dígitos y a finales de los años noventa su crecimiento se situaba en tasas de un solo dígito. Tal vez como resultado de la creciente presión que viene de los mercados financieros, los líderes monetarios están siguiendo, de una manera sosegada y sin hacer mucho ruido, la regla de Friedman. El presidente de la Reserva Federal Ben Bernanke dijo: «El dispositivo analítico de Friedman ha sido tan influyente que en grandes líneas se puede decir que casi coincide con la teoría y la práctica monetaria modernas» (Ebenstein 2007: 238). Debería señalarse, sin embargo, que en sus últimos años Friedman aprobó la política «activista» de la Reserva Fedreal para estabilizar la economía mediante el establecimiento de un objetivo a largo plazo de inflación en lugar de su tradicional método de establecer objetivos de oferta monetaria (Ebenstein 2007: 232).

El mundo, sin embargo, todavía no ha adoptado un patrón monetario ideal como el imaginado por Friedman y los monetaristas. Como resultado se encuentra expuesto y es vulnerable a la inestabilidad financiera y económica. Éste es un campo donde la realidad no se ajusta a la retórica y sin duda amenazará en el futuro a los mercados globales. Éste podía ser el talón de Aquiles de la economía global.

FRIEDMAN TRANSFORMA EL CLIMA INTELECTUAL

Permítasenos hacer una revisión crítica de esta auténtica proeza de la posguerra que nos libró de uno de los más poderosos mecanismos de toda la historia intelectual. Friedman, de una manera efectiva y brillante, desmanteló «el edificio que Keynes había construido» y consiguió que los economistas retornaran a los principios fundamentales de Adam Smith. Friedman, en último término, consiguió su objetivo de restablecer las bases racionales del sistema de libertad natural vislumbrado por

Adam Smith. El capitalismo no es intrínsecamente inestable o irracional en absoluto si cercenamos los errores de gestión propios de todos los gobiernos. Como escribió Friedman después de publicar su *Historia Monetaria:* «Ahora existe un acuerdo amplio sobre el carácter erróneo de las proposiciones keynesianas al nivel de la teoría pura... En consecuencia, en el seno de una economía de mercado, en principio, siempre existe una posición de equilibrio en la que todos los recursos económicos están empleados» (Friedman y Meiselman 1963: 167).

La contrarrevolución monetarista ha sido tan eficaz que Axel Leijonhufvud admitió recientemente que «muchos economistas destacados consideran la obra de Keynes tan profundamente defectuosa que incluso eliminados los errores que contiene no vale la pena estudiarla... Para la generación más joven de macroeconomistas de nuestro tiempo no es una condición necesaria para el progreso en la profesión el conocimiento de la obra de Keynes, si bien no es suficiente sólo con eso» (1999: 16, 30). En realidad, la opinión actual es que la llamada «revolución keynesian» en lugar de una revolución permanente fue un interludio o, como dice Leland Yeager, una «desviación» transitoria del modelo neoclásico (Yeager 1973).

La contrarrevolución de Milton Friedman no sería suficiente, sin embargo, si no hubiera venido ayudada por otro acontecimiento revolucionario que tuvo lugar a finales de los años ochenta y principios de los noventa del siglo pasado. Me refiero, claro está, a la caída del Muro de Berlín y al colapso del sistema de planificación central socialista en la Unión Soviética. Estos sucesos y su impacto en el clima intelectual son el objeto del capítulo siguiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bangs, Robert (1947): «Review of "Roofs or Ceilings?"» *American Economic Review* 57: 2 (June), 482-83.

Blaug, Mark (1985): *Great Economists Since Keynes.* Cambridge: Cambridge University Press.

Breit, William y Roger W. Spencer, eds. (1986): *Lives of the Laureates: Seven Nobel Economists*. Cambridge, MA: MIT Press.

Davis, J. Ronnie (1968): «Chicago Economists, Deficit Budgets, and the Early 1930's.» *American Economic Review* 58 (June), 476-82.

Eichengreen, Barry (1992): *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression*. Nueva York: Oxford University Press.

Ebenstein, Lanny (2007): *Milton Friedman*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

Fant, Kenne (1993): *Alfred Nobel: A Biography*. Nueva York: Arcade.

Friedman, Milton (1953): *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
— (1957): *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
— (1960): *A Program for Monetary Stability*. Nueva York: Fordham University Press.
— (1968): *Dollars and Deficits*. Nueva York: Prentice-Hall.
— (1969): *The Optimum Quantity of Money and Other Essays.* Londres: Macmillan.
— (1982a [1962]): *Capitalism and Freedom.* Chicago: University of Chicago Press.
— (1982b): «Supply-Side Policies: Where Do We Go from Here?» In *Supply-Side Economics in the 1980s*, 53-63. Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta.
— (1986): «Keynes's Political Legacy.» In *Keynes's General Theory: Fifty Years On,* ed. John Burton. Londres: Institute of Economic Affairs.
— (1995): «Best of Both Worlds,» Interview by Brian Doherty. *Reason* (June), 32-38.
Friedman, Milton y David Meiselman (1963): «The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier in the United States, 1897-1958.» In Commission on Money and Credit, *Stabilization Policies*, 165-268. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Friedman, Milton y George J. Stigler (1946): «Roofs or Ceilings? The Current Housing Problem.» Nueva York: Foundation for Economic Education.
Friedman, Milton y Walter W. Heller (1969): *Monetary vs. Fiscal Policy*. Nueva York: W.W. Norton.
Friedman, Milton y Rose Friedman (1980): *Free to Choose*. Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich.
— (1998): *Two Lucky People: A Memoir*. Chicago: University of Chicago Press.
Friedman, Milton y Anna J. Schwartz (1963): *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press and NBER.
Gordon, Robert J. (1974): *Milton Friedman's Monetary Framework*. Chicago: University of Chicago Press.
Hazlitt, Henry (1973 [1959]): *The Failure of the «New Economics.»* Nueva York: Arlington House.
Hayek, Friedrich (1979): *A Tiger by the Tail: The Keynesian Legacy of Inflation.* Washington, DC: Cato Institute.
Hutt, William H. (1977 [1939]): *The Theory of Idle Resources*, 2.ª ed. Indianapolis, IN: Liberty.
— (1963): *Keynesianism-Retrospect and Prospect*. Chicago: Regnery.
— (1979): *The Keynesian Episode: A Reassessment*. Indianapolis, IN: Liberty.
Lerner, Abba P. 1960. «Review of Hazlitt's *Failure of the "New Economics"*.» *Review of Economics and Statistics* 42, 234-35.
Leijonhufvud, Axel (1999): «Mr. Keynes and the Moderns.» In *The Impact of Keynes on Economics in the 20th Century*, ed. Luigi L. Pasinetti and Betram Schefold. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Mises, Ludwig von (1966): *Human Action,* 3.ª ed. Chicago: Regnery [trad. esp. *La Acción Humana. Tratado de economía*, 9.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2009].

Pearlstine, Norman (1998): «Big Wheels Turning.» *Time* (December 7), 70-73.

Rand, Ayn (1995): *Letters of Ayn Rand,* ed. Michael S. Berliner. Nueva York: Dutton.

Rockwell, Llewellyn J., Jr., ed. (1985): *The Gold Standard: An Austrian Perspective.* Lexington, MA: Lexington.

Rothbard, Murray N. (1960): «Review of Hazlitt's *Critics of Keynesian Economics*.» *National Review* (December 3), 150-5 1.

— (1962): *Man, Economy and State*. Princeton, NJ: Van Nostrand.

— (1983 [1963]): *America's Great Depression,* 4.ª ed. Nueva York: Richardson and Snyder.

— (1995): *Economic Thought Before Adam Smith*. Hants, UK: Edward Elgar [trad. esp. *Historia del pensamiento económico. Vol 1: El pensamiento económico hasta Adam Smith*, Unión Editorial, Madrid 1999].

Samuelson, Paul A. (1955): *Economics,* 3.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1970): *Economics,* 8.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1973): *Economics*, 9.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

— (1977): *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson*, vol. 4. Cambridge, MA: MIT Press.

Samuelson, Paul A. y William Nordhaus (1998): *Economics*, 16.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Shils, Edward, ed. (1991): *Remembering the University of Chicago*. Chicago: University of Chicago Press.

Simons, Henry C. (1948): *Economic Policy for a Free Society*. Chicago: University of Chicago Press.

Skousen, Mark (1996): *Economics of a Pure Gold Standard*, 3.ª ed. Nueva York: Foundation for Economic Education.

Skousen, Mark, ed. (1992): *Dissent on Keynes*. Nueva York: Praeger.

Sobel, Robert (1980): *The Worldly Economists*. Nueva York: Free Press.

Sowell, Thomas (2000): *A Personal Odyssey*. Nueva York: Free Press.

Tobin, James (1965): «The Monetary Interpretation of History: A Review Article.» *American Economic Review* 55 (June), 466-85.

Tucker, Refus (1934): «Gold and the General Price Level.» *Review of Economic Statistics* 16 (January 15), 8-16; (February 15), 25-27.

Yeager, Leland (1973): «The Keynesian Diversion.» *Western Economic Journal* 11 (June), 150-63.

Capítulo 16

La destrucción creativa del socialismo: la oscura visión de Joseph Schumpeter

> ¿Puede sobrevivir el capitalismo? No creo que pueda hacerlo....
> ¿Puede funcionar el capitalismo? Por supuesto, puede hacerlo....
>
> JOSEPH SCHUMPETER (1950 [1943]: 61, 167)

> ¿Estaba Schumpeter en lo cierto? No, no creo que lo estuviera....
>
> ROBERT HEILBRONER (1981: 456)

Los hercúleos esfuerzos de Milton Friedman, Friedrich Hayek y otros economistas no fueron la única razón que ha dado lugar a un espléndido retorno a los principios que habían informado la teoría económica neoclásica. La otra razón fue el colapso del comunismo soviético y del modelo socialista de planificación central de la economía, a comienzos de la década de 1990. Desde entonces, la globalización de la economía ha abierto las compuertas a políticas económicas menos intervencionistas, especialmente en las naciones más desarrolladas. Naciones que durante décadas estuvieron empeñadas en políticas sistemáticas de nacionalización, proteccionismo arancelario, sustitución de importaciones, controles de cambio y amiguismo corporativo, han abierto sus fronteras a la inversión extranjera, la desnacionalización y privatización, la desregulación y otras políticas liberalizadoras de los mercados.

♬ Selección musical para este capítulo: Ludwig van Beethoven, Sinfonía N.º 7

Incluso el Banco Mundial, en otros tiempos un crítico severo del modelo capitalista, ha modificado drásticamente sus políticas en los países que están en vías de desarrollo y ahora favorece la aplicación de soluciones de mercado a sus problemas.

EL VIEJO DEBATE DEL SIGLO XX: LA PLANIFICACIÓN CENTRAL SOCIALISTA

Pero no siempre fue de ese modo. De hecho, durante una buena parte del siglo XX la planificación central de la economía fue considerada más eficiente y más productiva que el capitalismo de economía de mercado libre.

Ludwig von Mises fue el primero en cuestionar esta moda colectivista con una crítica del socialismo sobre bases puramente económicas en un artículo del año 1920 titulado «El Cálculo Económico en la República Socialista». Mises escribió este artículo en respuesta a la clamorosa acogida que tuvo entre los socialistas la creación de un Estado comunista real en Rusia, a raíz de la revolución de 1917, y a la formulación matemática, por parte del economista italiano Enrico Barone, en 1908, del modelo socialista de producción (Hayek 1935: 245-90). A pesar de la modelización formal de Barone, Mises demostraba que una autoridad central que operase en un Estado socialista desarrollado sin propiedad privada, mercados y competencia, no podría construir una economía que fuera productiva y eficiente. Mises utilizaba el ejemplo de la construcción de un ferrocarril. En primer lugar tenemos la cuestión de si el ferrocarril debe construirse y, decidida ésta, se presenta la de cuál de las diferentes formas concebidas de hacerlo ha de ser la elegida. En una economía monetaria y competitiva, el cálculo monetario nos daría la respuesta, pero en una economía socialista esto es una tarea muy similar a la de andar buscando a tientas una cosa en medio de la oscuridad. El socialismo es la abolición del cálculo económico racional, concluía el economista austriaco (Mises 1990 [1920]: 24, 26). Mises predecía entonces racionamientos, falta de innovaciones y de incentivos, déficit de inversión o inversiones erróneas en la Unión Soviética o en cualquier otro lugar donde se ensayara un sistema de ese género.

En las profundidades de la Gran Depresión, cuando los intelectuales estaban fascinados por la planificación central, Friedrich Hayek tradujo al inglés el ensayo de Mises y lo publicó junto con otros artículos en un volumen titulado *Collectivist Economic Planning* (Hayek 1935). En libros y artículos posteriores Hayek sostuvo que los precios competitivos suministran la información crucial necesaria para que la economía pudiera llevar a cabo la coordinación apropiada entre los planes de los productores y los

de los consumidores. Esta información crucial es intrínsecamente específica por naturaleza. Hayek precisaba que si una oficina central canalizase las acciones que el Estado decide y ordena ejecutar, esto distorsionaría por completo el sistema de señales que hace posible que la economía discurra de manera eficiente. Para una autoridad central, «el suponer que posee todo el conocimiento necesario... es... olvidar todo lo que resulta importante y decisivo en el mundo de la realidad» (Hayek 1984: 223). En definitiva, el proceso de toma de decisiones tiene que estar descentralizado.

EL «SOCIALISMO DE MERCADO» GANA LA BATALLA

Los socialistas contraatacaron con un argumento propio que se conoce con el nombre de «socialismo de mercado». Oskar Lange, un economista socialista polaco, y Fred M. Taylor, presidente de la American Economic Association (AEA), sostenían que las oficinas de planificación central podían determinar precios mediante el sistema de «ensayo y error». Cabía establecer un precio de venta y de compra para cada producto. Si se produjeran excesos de demanda subiríamos esos precios y en caso contrario los reduciríamos. Oskar Lange sugería incluso que la oficina de planificación central podía establecer los precios de forma aleatoria, y, si se produjeran escaseces o excedentes, la propia oficina se encargaría de decidir la respuesta (Lange y Taylor 1938: 70).

Sorprendentemente, hubo un buen número de economistas convencidos de que este sistema de «ensayo y error» que propugnaban los llamados «socialistas de mercado» podía funcionar. Como escribió Jan Drewnowski: «Mises, como todos estamos de acuerdo ahora, está equivocado en su tesis principal, que el cálculo económico bajo el socialismo es teóricamente imposible» (Lavoie 1985: 4). Incluso Joseph Schumpeter, uno de sus más ilustres condiscípulos, rechazó la tesis de Mises. «¿Puede el socialismo funcionar?», se preguntaba Schumpeter, y respondía: «Claro que puede... El orden capitalista tiende a destruirse por sí mismo y el socialismo centralista es... su probable heredero aparente» (Schumpeter 1950 [1943]: 167).

FOTOGRAFÍA 16.1
Oskar Lange (1904-1965). Socialista de mercado: «Establezca los precios aleatoriamente»



Cortesía de Mark Blaug.

EL SUPUESTO MILAGRO ECONÓMICO SOVIÉTICO

Otro de los factores que contribuyeron a la conversión de una buena parte de los «intelectuales» al socialismo fue el aparente éxito económico de la Unión Soviética. Los periodistas volvían de sus viajes a Rusia exclamando cosas como: «He estado en el futuro y funciona» (Malia 1999: 340). En 1939 Sydney y Beatrice Webb regresaron con informes que aclamaban el nacimiento de una «nueva civilización» y un «hombre nuevo», una nación vibrante que emplea todos los recursos económicos que están a su disposición, buenas condiciones de trabajo, enseñanza y servicios médicos gratuitos, ayudas de maternidad y a la infancia, acceso a una gran variedad de museos, teatros y salas de conciertos. Incluso John Maynard Keynes, que despreciaba el marxismo, encontró el informe del matrimonio Webb «grandioso». Convencido de que los líderes soviéticos se habían desembarazado del marxismo, en un programa de la BBC en 1936 dijo: «Me quedo con un fuerte deseo y la esperanza de que podamos descubrir en aquel país cómo combinar una ilimitada disposición a experimentar con cambios en los métodos y en las instituciones políticas y económicas, al tiempo que preservamos las tradiciones y una cierta clase de prudente conservadurismo» (1982: 333-4).

En realidad, al término de la Segunda Guerra Mundial los países de Europa y América Latina comenzaron a experimentar con el socialismo a gran escala, nacionalizando industria tras industria, subiendo los impuestos, imponiendo controles de precios y salarios, inflando la oferta de dinero, creando programas de bienestar social y comprometiéndose en toda clase de diabluras colectivistas.

Los economistas estaban convencidos, por los datos que suministraba la Agencia Central de Inteligencia (CIA), de que la planificación central socialista, al estilo de la Unión Soviética, había producido niveles altos de crecimiento económico, incluso más rápidos de los que venían experimentando las economías descentralizadas de mercado en Occidente. Paul Samuelson fue uno de los que llegó a estar convencido de la superioridad económica de los soviéticos. En la quinta edición de su célebre libro de texto incluyó un gráfico que indicaba la distancia que separaba a los Estados Unidos de la Unión Soviética y que venía reduciéndose año tras año, hasta el punto que podía llegar a desaparecer (1961: 830). En la duodécima edición el gráfico fue sustituido por un cuadro en el que se indicaba que entre 1928 y 1983 la Unión Soviética había crecido a la excelente tasa anual del 4,9 por ciento, superior a la de los Estados Unidos, Reino Unido o incluso Alemania o Japón (1985. 776). Irónicamente, justo antes de aparecer la decimotercera edición, el Muro de

Berlín había caído, y entonces Samuelson y Nordhaus declararon confiadamente: «La economía soviética es una prueba en contra de lo que muchos escépticos han creído desde el principio [en clara alusión a Mises y Hayek], que una economía socialista capitaneada mediante órdenes que emanan de una autoridad central pueda funcionar e incluso prosperar» (1989: 837).

Samuelson no se encontraba solo en su optimismo acerca del socialismo soviético. En su popular libro de texto, Richard G. Lipsey y Peter O. Steiner afirmaban con audacia: «El nivel de vida de los ciudadanos de la Unión Soviética es mucho más alto que el de hace una década y está subiendo con una gran rapidez, lo que probablemente les parece cosa muy confortable» (Skousen 1997: 148). Robert Heilbroner y Lester Thurow hacían afirmaciones parecidas: «¿Puede una economía planificada centralmente imprimir y acelerar el proceso de crecimiento económico de manera significativa? El destacado comportamiento económico de la Unión Soviética demuestra que puede hacerlo. En 1920 la Unión Soviética era una economía sin importancia alguna en el contexto mundial. Hoy día es una nación cuyos logros pueden compararse con los de los Estados Unidos» (1984: 629).

¿TIENE LA LIBERTAD POLÍTICA UN COSTE?

Incluso un economista conservador como Henry C. Wallich, de la Universidad de Yale y anterior miembro de la Reserva Federal, estaba tan convencido por los datos de la CIA que escribió un libro argumentando que la libertad conduce a una tasa de crecimiento reducido. En su libro *El Coste de la Libertad Política* llegaba a la siguiente conclusión: «El valor último de una economía que opera con libertad no se mide en términos de producción, sino por el disfrute de sus libertades, unas libertades que tienen un coste y llegan a nosotros no como un beneficio sino como un coste» (1960: 146).

JOSEPH SCHUMPETER, EL *ENFANT TERRIBLE* DE LA ESCUELA AUSTRIACA DE ECONOMÍA

No hay mejor ejemplo de la naturaleza confusa del debate capitalismo-socialismo, en la primera mitad del siglo XX, que Joseph Schumpeter, el eminente economista de Harvard, el *enfant terrible* de la Escuela Austriaca de Economía.

Hoy día, Schumpeter disfruta de una elevada reputación como economista por su teoría del proceso dinámico de la competencia en el mercado, el papel central que el empresario ocupa en el mismo y su rechazo a la modelización estática de la «competencia perfecta» (1950 [1943]: 81-86). En un artículo de 1986 titulado *Profetas Modernos: ¿Schumpeter o Keynes?,* el *gurú* de la gestión empresarial Peter F. Drucker prefería a Schumpeter, prediciendo que «de estos dos grandes economistas del siglo XX… es Schumpeter el que configurará el pensamiento… en la teoría y la política económica durante lo que queda de siglo, o tal vez durante los próximos treinta o cincuenta años» (Drucker 1986: 104). Y Galbraith consideraba a Schumpeter «como el más sofisticado conservador del siglo» (Swedberg 1991: 150).

A pesar de estos espaldarazos, Schumpeter fue el más extravagante de los economistas en toda la historia del pensamiento económico, incluso más pintoresco que Veblen o Marx. Más allá de su personalidad excéntrica, las teorías económicas de Schumpeter eran todavía más impredecibles. Defendió los principios económicos del socialismo, predijo la caída del capitalismo y dijo de Léon Walras, el padre del modelo estático de equilibrio general, que había sido «el más grande de todos los economistas» (Schumpeter 1954: 827).

Hagamos, pues, una revisión crítica de su extraña peripecia histórica.

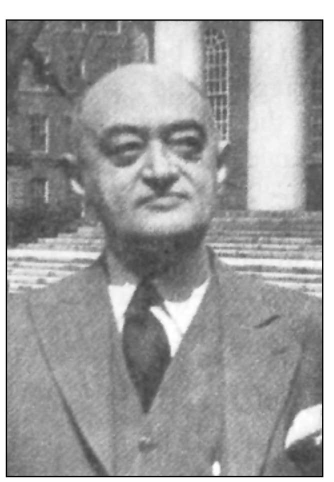
UNA VIDA ENIGMÁTICA

Joseph A. Schumpeter (1883-1950), nacido en la región de Moravia, dentro del Imperio Austro-Húngaro, tenía mucho en común con su principal rival en vida, John Maynard Keynes, Los dos nacieron en 1883, el año de la muerte de Marx. Un místico hubiera dicho que Marx se reencarnó en estas dos enérgicas figuras, Keynes y Schumpeter.

Como para Keynes, la figura más importante de su vida era su madre. Su padre murió cuando sólo tenía cuatro años de edad y su padrastro fue un duro aristócrata que trasladó a su familia a Viena, donde después del bachillerato superior entró en la Facultad de Derecho de la Universidad de Viena en 1901. Sus intereses intelectuales le llevaron al estudio de la Economía Política bajo la dirección de Friedrich von Wieser y Eugen von Böhm-Bawerk. Después de su graduación en 1906, escribió su primer libro, *Teoría del Desarrollo Económico* (1912), que publicó el mismo año que *La Teoría del Dinero y el Crédito* de Mises. Toda la obra es de tonalidades austriacas, subrayando ante todo el papel del *empresario* en el proceso de

crecimiento económico. Pero Schumpeter fue siempre un *enfant terrible* dentro de la Escuela Austriaca, siempre ecléctico y propenso a modificar sus opiniones para adaptarlas en función de sus ambiciones financieras y políticas. Schumpeter era arrogante y vanidoso y no dejó una escuela definitiva.

FOTOGRAFÍA 16.2
Joseph A. Schumpeter (1883-1950). «Frívolo, presuntuoso y un virtuoso del juego político»



Cortesía de Harvard University Archives.

SCHUMPETER COQUETEA CON EL SOCIALISMO

Después de la Primera Guerra Mundial y el triunfo del comunismo en la Unión Soviética, Austria pasó a ser controlada por los socialistas (véase cap. 12). Schumpeter coqueteó entonces con el marxismo, aclamando a Marx como «un gran genio», y en 1919 convenció al Ministro de Asuntos Exteriores para que lo promoviera al cargo de Ministro de Hacienda en Austria, siguiendo así los pasos de su maestro Böhm-Bawerk. Inmediatamente después de ser nombrado para el cargo comenzó a vivir de manera extravagante, alquiló un castillo y compró una cuadra de caballos de carreras. Cuando se le preguntaba sobre su costoso modo de vivir contestaba con cierto desdén: «*Krone ist Krone*» («una corona es una corona»). Para los austriacos de a pie que estaban sufriendo hambre y pobreza esto no es algo que les pudiera hacer mucha gracia (Swedberg 1991: 63).

LA DESENFRENADA CONDUCTA DE SCHUMPETER

No es sorprendente que Schumpeter permaneciera sólo un año en aquel cargo oficial. Entonces, con su currículum adornado con su anterior cargo de Ministro de Hacienda, consiguió hacerse con la presidencia del consejo de administración de un nuevo banco. Con su elevado sueldo y los privilegios de una considerable dotación para gastos de representación reanudó su extravagante estilo de vida anterior. Cuando se le aconsejó que fuera más discreto, «alquiló un *Fiaker* (un carruaje descubierto tirado por un par de caballos) y se paseaba de arriba a abajo por la Kartnerstrasse, el bulevar

principal del centro de la ciudad, en pleno mediodía, con una esplendorosa prostituta rubia en una de sus rodillas y una morena en la otra» (Swedberg 1991: 68).

En 1924, Austria se vio azotada por una severa crisis económica, el banco tuvo que reestructurarse y Schumpeter se encontró de repente en la necesidad de hacer frente a una montaña de deudas y de impuestos atrasados, y sin trabajo. Un año más tarde, sin embargo, su suerte cambió y se le ofreció un puesto de profesor de Hacienda Pública en la Universidad de Bonn.

UNA EXTRAÑA SUCESIÓN DE MATRIMONIOS Y MUERTES

Lo menos que cabe decir de la vida amorosa de Schumpeter es que fue extraña. En 1906, mientras visitaba Londres, se casó con una mujer británica doce años más joven, a la que abandonó cuando regresó al continente para hacerse cargo de su cátedra de Bonn y nunca se divorció oficialmente de ella. Después de una serie de episodios extramaritales, cuando tenía 32 años se enamoró de una niña de doce años llamada Annie Reisinger. Schumpeter dispuso lo necesario para que ella recibiera una buena educación y poder casarse con ella cuando tuviera la edad apropiada. En noviembre de 1925, cuando ella tenía 22 años y él 42, se casaron por la iglesia luterana, aunque él era católico.

Pero el culebrón nunca terminó para Schumpeter. Al año de casarse, su madre, la mujer más importante de su vida, falleció. A su vez, Annie sufría un embarazo difícil que resultó agravado porque la primera mujer británica de Schumpeter le amenazó con demandarle por bigamia. En agosto de 1926, un mes después del fallecimiento de su madre, Annie moría repentinamente al dar a luz.

Schumpeter estaba tan afectado por estos trágicos acontecimientos que durante años mantuvo la habitación de Annie tal y como ésta la había dejado y todas las mañanas depositaba una rosa en su tumba. La cosa no terminó aquí, porque entonces inició un nuevo ritual consistente en copiar todos los días meticulosamente el diario de Annie, imitando su letra e incluso sus errores de puntuación. Cuando lo había copiado todo, volvía a repetir la operación. Influenciado inconscientemente por su formación católica, comenzó a implorar a sus dos grandes amores fallecidos, su esposa y su madre: «Siempre que iba a emprender una tarea difícil pedía su apoyo y cuando la cosa salía bien se lo agradecía profusamente» (Swedberg 1991: 74-75). En ocasiones Schumpeter escribió: «Hasen sei Dank» («Gracias sean todas a Hasen») (la palabra «Hasen» significa literalmente un conejo y denota una persona que es profundamente amada).

UNA LLAMADA DE HARVARD

Dada la extraña personalidad de Schumpeter, uno se pregunta cómo se las ingenió para alcanzar tan elevada reputación dentro de la profesión de los economistas. Aparentemente todo le venía de su primera y temprana obra sobre el crecimiento económico. En 1932, Frank Taussig, el gran patriarca de la teoría económica en Harvard, le ofreció un puesto en aquella universidad. Con el deseo de dar un cambio radical a su vida, Schumpeter abandonó Alemania y ya nunca volvería a Europa. Dejaba tras de sí veintiocho baúles de pertenencias, incluidos artículos y manuscritos. Ni siquiera se llevó una copia de su primer libro.

Schumpeter se trasladó a casa de Taussig y allí vivió durante cinco años. Taussig fue para él el padre que nunca había tenido. Para evitar pensar sobre las tragedias del pasado, Schumpeter trabajaba sin descanso —noches, días e incluso fines de semana—, y en su diario él mismo valoraba la calidad que le merecía el trabajo que había desarrollado. Sufrió frecuentes depresiones y distintas enfermedades, pero todo lo superó.

En 1935, cuando Taussig se retiró a la edad de 75 años, Schumpeter se encargó de dar el curso de teoría económica que aquél había impartido durante años en Harvard. El método de enseñanza de Taussig era socrático. Después de hacer la presentación del problema, guiaría pacientemente a los estudiantes hasta la solución sin proporcionarles una respuesta. El estilo de enseñanza de Schumpeter era más internacional. Schumpeter amplió el abanico de economistas cuyas aportaciones se estudiaban en Harvard, y además de los economistas británicos introdujo el estudio de varios economistas continentales y americanos. Aunque Schumpeter, con su duro acento vienés, resultaba difícil de entender, impresionó a Paul Samuelson:

> Después y no antes de que los estudiantes se hubieran reunido para la clase haría su entrada Schumpeter, se quitaría el sombrero, los guantes y el gabán con ademanes ceremoniosos y comenzaría la clase. La vestimenta era muy importante para él, vestía una gran variedad de trajes de paño de lana confeccionados a medida, con camisa, corbata, calcetines y gemelos conjuntados cuidadosamente (Harris 1951: 50-51).

Los estudiantes de modo informal le llamaban «Schumpy». Era afable, especialmente con los graduados que podían reunirse con él con regularidad en un local a tomar un café. Como Mises, calificaba con generosidad. Lo curioso es que sólo daba la calificación A a tres categorías de estudiantes: todos los jesuitas, todas las mujeres y todos los demás (Swedberg 1991: 114).

ANTI-KEYNES

Cuando Harvard se convirtió en el centro de la teoría económica keynesiana, el celoso Schumpeter quedó aturdido por el éxito de Keynes y escribió una reseña crítica de su *Teoría General* extremadamente negativa, y cuando Keynes murió, escribió una nota en su memoria en la *American Economic Review* plagada de agrios comentarios (Schumpeter 1946). «Todos preferimos un error brillante a una verdad trivial», escribió en su diario. Schumpeter, al igual que Mises y Hayek, siempre sostuvo, durante la Gran Depresión, que ésta debía seguir su curso sin interferirlo mediante grandes déficit de los presupuestos públicos o con aumentos de la cantidad de dinero.

Tal vez la hostilidad de Schumpeter era una simple cuestión de celos profesionales. Keynes arrebató todo el protagonismo a Schumpeter, cuyo voluminoso estudio de los ciclos económicos, *Business Cycles* (1939), fue objeto de una reseña crítica bastante decepcionante por parte de Simon Kuznets. Schumpeter siempre tuvo un alto concepto de sí mismo, pero el reconocimiento de la calidad de sus dos libros clásicos, su *Capitalismo, Socialismo y Democracia,* de 1942, y su monumental *Historia del Análisis Económico,* de 1954, no se consolidaría hasta pasados bastantes años de su fallecimiento.[1]

ANTI-ROOSEVELT

Durante los años de la guerra, Schumpeter pareció convertirse en una persona todavía más extravagante, desequilibrada y solitaria. Su diario está lleno de referencias a su muerte y algunas explosiones de indignación contra «los negros, los judíos y los subnormales». Una de sus notas decía: «Como el baile de los negros es el de nuestros días, así es también la teoría económica de Keynes de nuestro tiempo». En un cóctel celebrado en 1944, cuando Roosevelt estaba tratando de ser reelegido para su cuarto mandato como presidente, una mujer se acercó a Schumpeter y le preguntó si votaría por Roosevelt. El austriaco le replicó con acidez: «Mi querida señora, si Hitler aspirase a la presidencia y Stalin a la vicepresidencia, estaría

1. Schumpeter solía decir que tenía tres objetivos en la vida: llegar a ser el mejor amante, el mejor jinete y el mejor economista del mundo. Él solía decir sarcásticamente que sólo había logrado dos de ellos.

encantado de votar a Roosevelt» (Swedberger 1991: 141). Él pensaba que Hitler ganaría la guerra.

Su comportamiento reaccionario no mejoró en absoluto con su nuevo matrimonio, en esta ocasión con Elizabeth Boody en 1937. De su nueva esposa se decía que era violentamente contraria a Roosevelt y pro-japonesa. Sin embargo, siempre habrá que agradecerla que fuera el instrumento decisivo a la hora de terminar la «nunca concluida» historia del análisis económico de su marido.

SCHUMPETER ESCRIBE UN LIBRO DE ÉXITO

Durante aquellos años de aislamiento y depresión de la década de 1940, Schumpeter escribió un libro famoso, su *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1942), que revisó en dos ocasiones durante su vida. El libro se convirtió en un gran éxito internacional de ventas y ha sido traducido a dieciséis idiomas, incluidos el persa, el coreano y el hindú. Es más un libro de Ciencia Política y Sociología que de Economía y ha tenido una amplia aplicación a otras disciplinas dentro de las ciencias sociales.

LAS DINÁMICAS DE LA DESTRUCCIÓN CREATIVA

Capitalismo, Socialismo y Democracia es un libro de algo más de cuatrocientas páginas, es tortuoso de leer completo, a pesar de su brillante prosa y sus frases impactantes. Schumpeter escribió con elocuencia acerca de las dinámicas del capitalismo de mercado y de cómo las fuerzas destructoras de la tecnología socavan las condiciones de equilibrio. En ocasiones, expresiones suyas como la «destrucción creativa» evocaban la interpretación marxista de la historia. Por influencia de su maestro vienés Friedrich von Wieser, veía al empresario como el centro catalizador del proceso de «destrucción creativa» de la economía de mercado. El capitalismo «nunca puede ser estacionario». El proceso industrial «revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo todo lo antiguo y creando continuamente una estructura nueva» (Schumpeter 1950: 82-83).

Schumpeter no estaba alarmado por el crecimiento de las grandes empresas como Ford, Standard Oil o IBM, corporaciones que monopolizaban una industria. De hecho, las daba la bienvenida. Las empresas monopolísticas en sus fases de expansión

son enormemente innovadoras y requieren grandes cantidades de capital riesgo, observaba Schumpeter. Ellas atraían también a otras empresas y en la generación siguiente una fuerte competencia entre ellas sustituía a los viejos monopolios. Schumpeter no se hubiera sorprendido de ver a Microsoft hacerse con IBM o a Toyota imponiéndose a Ford. Rechazaba el modelo de «competencia perfecta» como el ideal, tal y como hacían Chamberlain y Robinson. En la mente de Schumpeter, la competencia es un proceso, no una situación; un proceso que se está reinventando a sí mismo constantemente, no un punto de equilibrio estático. Y concluía: «Una construcción teórica que deja a un lado este elemento esencial del argumento... es como Hamlet sin su príncipe danés» (1950 [1942]: 86).

SCHUMPETER SE TORNA PREMATURAMENTE PESIMISTA

Como Mises y Max Weber, Schumpeter era profundamente fatalista respecto al futuro del capitalismo y el socialismo. En *Capitalismo, Socialismo y Democracia* había escrito la sección que lleva por título «¿Puede sobrevivir el capitalismo?», en 1935, en las profundidades de la Gran Depresión, pero su visión pesimista del capitalismo no se debía a su fracaso sino a su éxito (Schumpeter 1950 [1942]: 61-63).[2] Creía que un sistema capitalista avanzado inevitablemente se vería minado en sí mismo por los gestores burócratas que habían venido a sustituir a sus empresarios innovadores y como resultado de que la prosperidad creaba una actitud anticapitalista extremadamente hostil al sistema dentro de la propia sociedad burguesa.

Es más, Schumpeter aceptaba la idea de que el socialismo podía alcanzar un elevado nivel de eficiencia económica, rechazando así la lógica de Mises según la cual el socialismo nunca podría llevar a cabo una asignación eficiente de los recursos económicos. Schumpeter argumentaba que una democracia socialista bien dirigida podría eliminar los ciclos económicos, el desempleo y la inflación. A él podía no gustarle esa democracia socialista pero la consideraba inevitable. Interpretó tan bien su papel de abogado del diablo en su libro que algunos le acusaron de socialista. Pero él lo negó.

«Yo no defiendo el socialismo», declaró Schumpeter la última semana de 1949, antes de la reunión anual de la AEA, donde iba a pronunciar la conferencia presidencial,

2. Schumpeter rechazaba de plano la tesis del estancamiento secular de Hansen como consecuencia de la desaparición de las oportunidades de inversión.

que tituló «La Marcha hacia el Socialismo», y que sería su último discurso. No obstante,«el orden capitalista tiende a destruirse a sí mismo y el socialismo centralista es... probablemente su heredero aparente». La sociedad moderna desea «seguridad, igualdad e intervencionismo, una ingeniería económica, no la aventura empresarial» (Schumpeter 1950 [1942]: 416-418).

Sin duda estuvo singularmente acertado al poner de manifiesto las poderosas fuerzas que se desatan en una sociedad corrompida por el beneficio en favor, cada vez con mayor fuerza, de la estabilidad de un estado del bienestar, pero subestimó burdamente la enorme fuerza del espíritu empresarial de los años posteriores a la guerra. Hoy día el capitalismo global es incluso más fuerte que antes y el socialismo se encuentra a la defensiva.

LA CONTRIBUCIÓN FINAL DE SCHUMPETER

Schumpeter murió en 1950, a la edad de 67 años, y su última obra se publicó después de su fallecimiento. Durante casi una década había estado trabajando en su grueso tomo sobre la *Historia del Análisis Económico,* un proyecto inacabado que nunca completó. Después de su muerte, su viuda Elizabeth encontró distintas partes del manuscrito repartidas entre la casa y la oficina. Con la ayuda de Wassily Leontief, Paul Sweezy y otros amigos, ella trabajó concienzudamente en la edición del manuscrito. Al final tuvo que vender la casa para completar el trabajo. Fue todo tan agotador que Elizabeth murió antes de que la obra apareciese publicada por Oxford University Press en 1954, un libro gigantesco de 1.260 páginas que hoy día se considera la definitiva historia del pensamiento económico.

EL FIN DEL DEBATE: MISES ESTABA EN LO CIERTO

El colapso de la Unión Soviética y del bloque comunista del Este de Europa terminó virtualmente con el debate entablado en el siglo XX sobre la eficacia comparativa de los sistemas económicos. Schumpeter había sido prematuramente pesimista respecto al futuro del capitalismo y desatinadamente optimista respecto a las posibilidades del socialismo.

Uno de los discípulos de Schumpeter en Harvard, Robert Heilbroner, se convirtió en socialista y jugueteó con el marxismo en sus primeros años. Más adelante

escribiría *The Worldly Philosophers* (1999 [1953]), la historia más popular del análisis económico escrita hasta ahora. Bajo la influencia de Schumpeter y Adolph Lowe, entre otros, Heilbroner reunía los testimonios del resto de la profesión y concluía que Mises estaba en un error. El socialismo podía funcionar. Él mantuvo esta posición durante décadas, como señalamos antes.

A finales de los años ochenta, poco antes de la caída del Muro de Berlín y de la Unión Soviética, Heilbroner comenzó a reconsiderar sus ideas. En un sorprendente artículo aparecido en *New Yorker,* titulado «El Triunfo del Capitalismo», escribió que el largo debate entre el capitalismo y el socialismo había concluido y el capitalismo había triunfado, y continuó diciendo: «La Unión Soviética, China y el Este de Europa nos han suministrado la prueba más clara posible de que el capitalismo organiza los asuntos materiales de la especie humana de manera más satisfactoria que el socialismo. Aunque sea de manera desigual o irresponsable, el mercado puede distribuir los bienes económicos y lo hace mejor que las interminables colas de personas de la economía planificada. A pesar de la necia cultura del comercialismo, éste es más atractivo que el moralismo del Estado, y a pesar de la decepcionante ideología de la civilización comercial, aquélla es más creíble que la socialista» (Heilbroner 1989: 98).

En un artículo a raíz de la caída del bloque del Este era todavía más explícito: «El socialismo ha sido la gran tragedia de este siglo... No hay duda de que su colapso marca su fin como modelo de esplendor económico». Es más, el debate entre Oskar Lange y Ludwig von Mises tendría que ser analizado de nuevo a la luz de estos acontecimientos. «El resultado, naturalmente, es que Mises estaba en lo cierto», declaraba Heilbroner (1990: 91-92). Estos artículos no granjearon a Heilbroner el aplauso de sus colegas socialistas, como demostró la reacción de la revista *Dissent* y otras publicaciones afines, pero el cambio de Heilbroner señalaba en la dirección de un desplazamiento del paradigma.

EL NUEVO TRABAJO EMPÍRICO CONFIRMA LA TESIS DE MISES

La caída de la Unión Soviética dio lugar a una revisión completa de su historia bajo el comunismo. Basándose en la investigación de los archivos secretos de la KGB hechos públicos ahora, los historiadores confirmaron las tesis negativas de Mises sobre la planificación central de la economía. Sheila Fitzpatrick, en su obra acerca de la Rusia soviética en la década de 1930, titulada *Everyday Stalinism,* contradecía

la antigua y convencional idea sostenida por Sidney y Beatriz Webb y el dramaturgo George Bernard Shaw de que el sistema soviético había alumbrado un «hombre nuevo» y una «nueva civilización» gloriosa. Al contrario, Fitzpatrick escribía: «Con la abolición del mercado, la escasez de alimentos, vestidos y toda clase de bienes de consumo se hizo endémica. Cuando los campesinos abandonaron las aldeas, las principales ciudades se vieron pronto atenazadas por la escasez de viviendas, con las familias hacinadas durante décadas en pequeñas habitaciones de los pisos comunales... Era un mundo de privaciones, aglomeraciones, colas interminables y familias destrozadas, en el que las promesas del régimen de la futura abundancia socialista sonaba vacía... La burocracia del gobierno a menudo convirtió la vida diaria en una pesadilla» (Fitzpatrick 1999: cubierta).

LAS NACIONES CRECEN CON MÁS RAPIDEZ BAJO UN RÉGIMEN DE LIBERTADES

Por si fuera poco, los estudios recientes que comparan el crecimiento de las naciones y el grado de sus libertades han confirmado también las tesis de Mises. Según un trabajo de James Gwartney (Florida State) y sus colegas, los países con mayores niveles de libertad económica gozan de un nivel de vida más alto. La Figura 16.1, que recogemos a continuación, refleja estos datos.

De esta manera finaliza un capítulo crítico de la historia del análisis económico. Mises, fallecido hace tiempo, era finalmente vindicado, haciendo buenas aquellas palabras de Max Planck: «La ciencia progresa de funeral en funeral».

Cuando entramos en el siglo XXI, los vientos de cambio se perciben en todas partes. Como declaraba Francis Fukuyama en la revista *Time:* «Si por socialismo entendemos un sistema político y económico en el que el gobierno controla una buena parte de la economía y redistribuye la riqueza para producir igualdad social, entonces creo que se puede decir, con toda seguridad, que la probabilidad de que se produzca su retorno en algún momento de la próxima generación es casi nula» (2000: 111).

LOS VIENTOS DEL CAMBIO EN LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO

En los países que se encuentran en vías de desarrollo, el cambio hacia políticas pro-mercado en lugar de las tradicionales, basadas en el activismo gubernamental, se comenzó a producir algo más tarde, a finales del siglo XX. Al término de la Segunda

FIGURA 16.1

La correlación positiva entre la libertad económica y la renta per cápita, 2005

PIB per cápita, PPP (dólares constantes del 2000)
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0
$ 2,998
$ 4,859
$ 10,360
$ 24,402
Las menos libres
Tercero
Segundo
Los más libres
Índice EFW cuartilas

Reproducido con permiso de Fraser Institute.
Fuente: Gwartney y Lawson (2007).

Guerra Mundial, los economistas que se ocupaban de analizar la problemática de las naciones pobres de Asia, África, América Latina, el llamado Tercer Mundo, o, de otra manera, el conjunto de países en vías de desarrollo, constataban que esas naciones presentaban tasas importantes de analfabetismo, elevado nivel de desempleo, tasas elevadas de crecimiento de la población y escasa industrialización. Muchas sufrían además altas tasas de inflación de los precios, escaseces de bienes de consumo, mercados negros y huida de capitales. El problema era cómo hacer realidad en estas naciones el sistema de prosperidad universal del que nos había hablado Adam Smith.

Con el capitalismo desacreditado por su larga crisis de los años treinta y el Plan Marshall de la posguerra que demostraba la eficacia de las ayudas gubernamentales en la reconstrucción de las economías asoladas por la guerra, la nueva ortodoxia iba a inclinarse claramente por resolver la problemática de aquellos países mediante planes de ayuda pública. Las organizaciones internacionales creadas al efecto, el Banco Mundial y la Alianza para el Progreso, fueron establecidas para ayudar a los países subdesarrollados.

En 1960, el profesor del MIT W. W. Rostow escribió su «manifiesto no comunista», *The Stages of Economic Growth,* que rápidamente se convirtió en el modelo que sirvió de apoyo para la planificación del crecimiento económico en el Tercer Mundo. Rostow, en efecto, creía que la condición previa para la llamada fase de despegue hacia un crecimiento sostenido de la economía de estos países era un Estado nacional centralizado.

El enfoque keynesiano del crecimiento económico lo resumía a la perfección el modelo Harrod-Domar, en honor de los dos economistas que lo configuraron, Roy Harrod y Evsey Domar (Eltis 1987). Este modelo sostiene que el crecimiento económico es una función de la relación entre el capital y la producción de una nación. Por lo tanto el crecimiento del capital fijo genera el aumento de los beneficios y del crecimiento de la economía. El modelo Harrod-Domar subraya casi exclusivamente que las claves del crecimiento son la expansión de la existencia de capital y la tecnología, ya sea a través del aumento del ahorro interno, la ayuda exterior, la inversión privada, el gasto público o la inflación monetaria. La eficiencia, los incentivos y el comercio son dejados a un lado. Virtualmente el papel de los empresarios en la utilización del capital y en la generación de nuevas ideas para crear riqueza se ignora. Puesto que los países con bajo nivel de renta son presa del llamado «círculo vicioso de la pobreza» y no pueden generar internamente el volumen de ahorro necesario para su crecimiento, Rostow y otros economistas abordaban esta problemática subrayando la necesidad de que el Estado rompiera ese círculo vicioso mediante proyectos de inversión masivos.

P.T. BAUER: LA VOZ DE LA DISENSIÓN

Un crítico ardiente de esta ortodoxia era P.T. Bauer, de la London School of Economics (LSE). En la posguerra, Peter Bauer libró una batalla en solitario contra la ayuda extranjera, la planificación central total y la nacionalización. Bauer señalaba que naciones industriales como Gran Bretaña refutaban la tesis del «círculo vicioso de la pobreza», y añadía: «A lo largo de la historia, innumerables personas, familias, grupos sociales, sociedades y países —tanto en Occidente como en el Tercer Mundo— han pasado de la pobreza a la prosperidad sin donaciones exteriores» (Dorn 1998: 27). Negaba que los países capitalistas avanzados hubieran progresado a costa de los países pobres y argumentaba que la inversión extranjera es un ingrediente clave para el desarrollo del Tercer Mundo. Según Bauer, la planificación estatal no cabe contemplarla como un programa de crecimiento más humano o caritativo, más

bien al contrario, la mayoría de las veces se convierte en una concentración de poder político en manos de determinadas elites, lo que inevitablemente conduce a la corrupción y el abuso.

En uno de sus artículos escribió acerca de un país de Asia que al acabar la Segunda Guerra Mundial estaba sumido en la pobreza, apenas tenía recursos naturales y estaba obligado a importar todo el petróleo y las materias primas, e incluso la mayor parte del agua que consumía. Hacía frente a una inmigración masiva y acabó convirtiéndose en el lugar más densamente poblado del planeta. Sus socios comerciales se encontraban a miles de millas de distancia. «Ustedes pensarán que un país así tiene que estar condenado a muerte a menos que reciba enormes donaciones desde el exterior», comentaba Bauer. Sin embargo, la diminuta colonia de Hong Kong floreció a causa de su sistema de gobierno que aplicó los principios del liberalismo de mercado y redujo a lo indispensable sus intervenciones. Pues bien, hoy día este diminuto enclave es el segundo más próspero del área del Pacífico (Bauer 1981: 185-90).

Desde el colapso de la planificación central soviética, las tesis de Rostow han quedado totalmente desacreditadas y las ideas «heterodoxas» de Bauer han triunfado. Incluso Rostow admitía recientemente: «Es evidente que en la posición de Bauer hay ideas serias y correctas» (1990: 76). También recientemente el Banco Mundial ha cambiado su postura en la línea sugerida por Bauer. En un estudio de 1993 sobre los Cuatro Tigres y el milagro económico del Sudeste Asiático se concluía: «El rápido crecimiento en cada uno de estos países se debió fundamentalmente a la aplicación de un conjunto de políticas económicas cuyo denominador común es que todas ellas se orientan por las señales que emiten los mercados libres de intervenciones, consiguiendo de esta manera una acumulación de capital más elevada y una mejor asignación de recursos económicos» (Banco Mundial 1993: vi). En su informe de 1996 sobre desarrollo económico, el Banco Mundial se inclina claramente por soluciones de mercado y recientemente su economista-jefe, el profesor Joseph Stiglitz, señalaba: «La mayoría de los economistas han llegado a la conclusión de que la ayuda externa expulsa el ahorro nacional» (Schmidt-Hebel y Serven 1999: 17-18).

LA CRÍTICA A LA AYUDA EXTRANJERA

La mayoría de los 500.000 millones de dólares en préstamos, subvenciones y ayudas del Banco Mundial desde su constitución han ido a parar a los gobiernos y, a menudo, no llegaban a las personas desfavorecidas a las que estaban destinadas. Peter

Bauer (ahora Lord Bauer) no ha sido el único crítico de esta política. Uno de los más destacados partidarios de hacer frente a los problemas del Tercer Mundo mediante soluciones que apuntan al fomento de las empresas privadas ha sido Muhammed Yunus, antiguo profesor de la Universidad de Chittagong, en Bangladesh, el país más pobre de la tierra. En 1983, Yunus constituyó el Grameen Bank para conceder microcréditos adaptados a las iniciativas privadas de los más necesitados. Hoy día cientos de organizaciones de concesión de microcréditos están sacando a la gente de la pobreza. Por su trabajo, Yunus y Grameen Bank fueron galardonados con el Nobel de la Paz en el año 2006.

En su *Banco para los Pobres,* Yunus se refería así al Banco Mundial: «Nosotros no hemos querido o nunca hemos aceptado fondos del Banco Mundial porque no nos gusta la forma en que ese banco gestiona su negocio». Y tampoco le gusta demasiado la ayuda extranjera. «La mayoría de las naciones ricas utilizan sus presupuestos de ayuda exterior para emplear a sus propias gentes y vender sus productos, y la reducción de la pobreza es para ellos como un subproducto... Los fondos de ayuda crean burocracias enormes que se corrompen con rapidez, son ineficientes e incurren en pérdidas gigantescas... Las ayudas en dinero se limitan a aumentar el gasto de los gobiernos y a menudo actúan en contra de lo que aconsejaría el mercado. La ayuda extranjera se convierte en una especie de caridad para los poderosos mientras los pobres son cada vez más pobres» (1999: 145-56).

Las aseveraciones de Yunus son de lo más sorprendente, toda vez que él se educó bajo los principios económicos del marxismo. Tras su tesis doctoral en la Universidad Vanderbilt, contempló de primera mano «cómo el mercado (Estados Unidos) libera al individuo». «Yo creo en la fuerza de la economía global de mercado libre y en la utilización de los instrumentos del capitalismo... Creo también que la concesión de ayudas al paro no es la forma mejor de combatir la pobreza». En la creencia de que «todo ser humano es un empresario en potencia», Yunus está convencido de que «la pobreza puede ser erradicada prestando a los pobres el *capital* que necesitan para emprender negocios... rentables, no dando limosnas a sus gobiernos o impulsándoles a establecer controles sobre el crecimiento de la población» (1999: 203-05).

Sus antiguos colegas marxistas le acusan de conspiración capitalista. «Eso es lo que está usted haciendo», le dijo un profesor comunista, «darle un poco de opio al pueblo para adormecerlo... Su celo revolucionario se ha enfriado. Por lo tanto, Grameen es el enemigo de la revolución [comunista]» (Yunus 1999: 203-05).

EL ARGUMENTO DE LA PRIVATIZACIÓN

Con el colapso del bloque comunista del Este, la cuestión principal llegó a ser la de cómo desmantelar el estado socialista y restablecer el capitalismo. Las consignas entonces fueron la desnacionalización, la privatización y la desregulación.

La privatización había cobrado ya cierto impulso una década antes bajo el mandato de la primer ministro británica Margaret Thatcher, pero fue el *gurú* de la gestión Peter F. Drucker, austriaco de nacimiento, quien escribió un capítulo que tituló correctamente «La Enfermedad del Gobierno» en su libro *La Era de la Discontinuidad* (Drucker 1969: 234). Robert Poole Jr., presidente de la Reason Foundation, fue quien utilizó el término «privatización» para referirse a este tema.

¿Qué es lo que tenía *in mente* Drucker cuando escribió acerca de la privatización? Él consideraba que el gobierno había demostrado hacer dos cosas bien: combatir en la guerra e inflar la cantidad de dinero. Pienso que olvidó su habilidad para establecer impuestos. En todo lo demás, el gobierno era un triste fracaso. Cuando gestionaba empresas, proporcionaba servicios públicos, pagaba pensiones a los jubilados o se ocupaba del bienestar de los más pobres o necesitados, el gobierno era un «fiasco», y Drucker concluía: «El gobierno moderno se ha convertido en ingobernable» (Drucker 1969: 220).

Para ayudar a resolver los problemas de una sociedad en crecimiento, Drucker defendía el retorno a la iniciativa privada por su ventaja natural a la hora de gestionar el cambio, la innovación y responder a las necesidades de los consumidores. Lo más importante, decía, es que la iniciativa privada es la única institución que asume riesgos y puede abandonar lo que no funciona y dirigir sus recursos donde funcionan. El gobierno, por el contrario, es mucho menos ágil y le lleva mucho más tiempo abandonar servicios que cuestan demasiado o que no están logrando los resultados apetecidos. En otras palabras, el gobierno no tiene experiencia en la gestión de negocios.

Uno de los mensajes principales de Drucker es que la empresa privada —no el gobierno— debería ser la «institución social representativa» en lo que hace a la provisión de estabilidad económica, justicia social y nivel de vida. En particular, decía que las grandes empresas —las grandes corporaciones multinacionales— están mejor dotadas para asumir responsabilidades sociales como proporcionar puestos de trabajo seguros, formación profesional, planes de pensiones y seguros médicos y/o otros beneficios sociales. Drucker llamaba a esto el «nuevo orden social-industrial, la única vía de "libertad revolucionaria".» (1969: 236-40).

Drucker demostraba conocer bien el futuro cuando hacía un llamamiento a las empresas para que se pusieran a la cabeza del movimiento para construir una sociedad industrial libre. Las compañías privadas han demostrado estar más capacitadas para suministrar servicios sociales y gestionar negocios que el gobierno. Los sistemas privados de pensiones, los seguros sanitarios, las instituciones de caridad y los planes de beneficios sociales que establecen las empresas son a menudo, aunque por supuesto, no en todos los casos, más generosos que los programas de bienestar del gobierno.

Drucker comprendía bien cuáles eran los signos de los tiempos cuando defendía que la sociedad, para cubrir sus necesidades económicas y sociales, debería apoyarse más en la iniciativa de los negocios privados que en las del gobierno. Como nos dice el economista israelí Shlomo Maital, «la solvencia y la riqueza de un gran número de negocios personales —pequeños, medianos y grandes— determinan la solvencia y la riqueza de una nación. Cuando esos negocios se llevan a cabo con éxito, sus gestores crean riqueza, renta y puestos de trabajo para un gran número de personas... Son los que se mueven en el mundo de los negocios los que crean riqueza, no los países como tales o los gobiernos. De los negocios depende el que nuestra situación sea mejor o más o menos próspera» (Maital 1994: 6).

FOTOGRAFÍA 16.3
Peter F. Drucker, inventor de la privatización ¡El capital es el futuro!



Cortesía de Peter F. Drucker.

LA PRIVATIZACIÓN: DEL SUEÑO A LA REALIDAD

Cuando Peter Drucker escribió por vez primera sobre la privatización, aquello era sólo un sueño. Entonces, bajo el mandato de Margaret Thatcher, el gobierno británico comenzó a desprenderse de las industrias nacionalizadas, comenzando por la British Petroleum (BP en 1979. La prueba de fuego llegó en 1984 con la venta de la British Telecom (BT). Millones de ciudadanos británicos fueron animados a comprar acciones a bajo precio y el público apoyó con energía y entusiasmo la privatización y los precios de las acciones subieron en Bolsa

con fuerza. Es más, el servicio telefónico británico estaba anticuado, eran necesarios meses para conseguir un teléfono y muchos teléfonos públicos permanecían meses fuera de servicio sin ser reparados. Todo esto cambió cuando BT comenzó a ser una compañía propiedad de los ciudadanos y sus acciones cotizadas en la Bolsa de Londres.[3]

Desde entonces, cuando tanto los trabajadores como los consumidores se convirtieron en los accionistas de las empresas que antes eran propiedad del Estado, el apoyo ciudadano a la privatización se amplió considerablemente, el gobierno incrementó sus ingresos y las compañías se hicieron más rentables. Tras el éxito del programa de privatización británico, su industria global se ha convertido en una industria madura y plenamente desarrollada. Según la revista *Privatisation International,* se estima que más de 75.000 empresas en todo el mundo, de medio y gran tamaño, se han visto afectadas por la privatización. Todo lo que se encontraba bajo el sol ha sido vendido por el Estado: las compañías petrolíferas, eléctricas, de telefonía, bancos, servicios de correos, hoteles, las prisiones, los servicios de extinción de incendios, ferrocarriles, minas, servicios de recogida de basuras, restaurantes, supermercados, iglesias, incluso teatros y salas de proyección de películas. En casi todos los países y en todos los continentes, incluidos la India, Rusia, China, Vietnam, México y Perú, se han privatizado algunas o la mayoría de las empresas que eran propiedad del Estado.

LA PRIVATIZACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL

Drucker hablaba de las ventajas naturales de la empresa privada en la prestación de servicios públicos. Pronto los economistas liberales iniciaban la aplicación de este principio a la Seguridad Social, la medicina nacionalizada y la escuela pública, donde tradicionalmente el gobierno venía jugando un papel decisivo.

La privatización de la Seguridad Social ha avanzado ya significativamente fuera de los Estados Unidos. Los países de América Latina han seguido el modelo chileno, que estuvo muy influido por las ideas de Milton Friedman y la Escuela de Chicago. A comienzos de los años ochenta, Chile modificó su sistema de pensiones,

3. Para un examen más detallado del éxito de la privatización en Gran Bretaña véase Madsen Pirie, *Blue Print for a Revolution,* publicado por el Adam Smith Institute (1992). Esta institución, que dirigen Madson Pirie y Edmond Butler, se encuentra a la cabeza de los esfuerzos de privatización en todo el mundo.

gestionado por el Estado bajo el conocido sistema de reparto y adoptó un programa de jubilación privatizado para los trabajadores.

El sistema de pensiones chileno privatizado, el primero de todo el mundo, demostró ser un gran éxito para el fortalecimiento del mercado de capitales, impulsó su tasa de ahorro y estimuló el crecimiento de la economía (desde 1982 la tasa media de crecimiento ha sido del 5,4 por ciento). Hoy día el 93 por ciento de la fuerza laboral de Chile está adscrita a veinte planes de pensiones independientes. Los expertos en esta clase de planes en todo el mundo han viajado a Chile para comprobar de qué forma el sector privado ha conseguido montar un programa social de jubilaciones mejor que el gobierno. Hoy día son 31 los países que disfrutan de alguna forma de cuentas de jubilación privadas según José Piñera, director del Centro Internacional de Reforma de las Pensiones.

Otros países de América Latina y de Europa han estado ensayando sistemas de Seguridad Social privados, pero los esfuerzos para crear un sistema de estas características en los Estados Unidos han sido obstaculizados tal vez porque el gobierno no ha hecho frente a la inminente bancarrota de su sistema de Seguridad Social como hizo Chile en 1982. Como señala Drucker, al gobierno no se le da demasiado bien la cirugía de urgencia o el abandono de programas mal gestionados.

EL FLORECIMIENTO DE LA TEORÍA ECONÓMICA DEL MERCADO LIBRE

La obra de Milton Friedman, Friedrich Hayek y otros economistas de corte liberal ha venido a interrumpir una línea de pensamiento que venía siguiendo la teoría económica desde la obra de Keynes. Y esto, unido al hundimiento del sistema de planificación socialista centralizado, ha dado lugar a la aparición de nuevas escuelas de pensamiento y a programas de investigación en todo el mundo que analizan la problemática de los mercados y la aplicación de sus principios a la solución de diversos problemas sociales. Entre estas nuevas áreas de investigación destacan los problemas que suscitan la oferta y los costes, abandonados por el keynesianismo; los que suscita el llamado «fallo de gobierno» que ponen de manifiesto los teóricos de la *public choice* (teoría de la elección pública); los que suscita la llamada nueva macroeconomía clásica y la nueva teoría de las finanzas y de gestión de las carteras de valores. Todo ello constituye un conjunto de nuevas aportaciones que han venido a dar un nuevo impulso a la teoría económica en la línea que había sugerido Adam Smith y que había quedado interrumpida de nuevo. Y esto será lo que nos ocupará en el capítulo siguiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bauer, P.T. (1981): *Equality, the Third World and Economic Delusion*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dorn, James A., Steve H. Hanke y Alan A. Walters, eds. (1998): *The Revolution in Development Economics*. Washington, DC: Cato Institute.

Drucker, Peter F. (1969): *The Age of Discontinuity*. Nueva York: Harper and Row.

— (1986): *The Frontiers of Management.* Nueva York: Harper and Row.

Eltis, Walter, (1987): «Harrod-Domar Growth Model.» In *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 4, 602-4. Londres: Macmillan.

Fitzpatrick, Sheila (1999): *Everyday Stalinism*. Nueva York: Oxford University Press.

Gwartney, James y Robert Lawson (2007): *Economic Freedom Around the World*. Vancouver, BC: Fraser Institute.

Harris, Seymour E., ed. (1951): *Schumpeter, Social Scientist*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hayek, Friedrich A., ed. (1935): *Collectivist Economic Planning.* Londres: George Routledge and Sons.

— (1984): *The Essence of Hayek,* ed. Chiaki Nishiyama and Kurt R. Leube. Stanford: Hoover Institution Press.

Heilbroner, Robert L. (1981): «Was Schumpeter Right?» In *Schumpeter After Forty Years,* ed. Arnold Heertje. Nueva York: Praeger.

— (1989): «The Triumph of Capitalism.» *New Yorker* (January 23), 98-109.

— (1990): «Reflections After Communism.» *New Yorker* (September 10), 91-100.

— (1999 [1953]): *The Worldly Philosophers*, 7.ª ed. Nueva York: Simon & Schuster.

Heilbroner, Robert L. y Lester C. Thurow (1984): *The Economic Problem*, 7.ª ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Keynes, John Maynard (1982): *The Collected Writings of John Maynard Keynes: Social, Political, and Literary Writings*, vol. 27. Londres: Macmillan.

Lange, Oskar y Fred M. Taylor (1938): *On the Economic Theory of Socialism.* Minneapolis: University of Minnesota Press.

Lavoie, Don (1985): *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge University Press.

Malia, Martin (1999): *Russia Under Western Eyes.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Maital, Shlomo (1994): *Executive Economics.* Nueva York: Free Press.

Mises, Ludwig von (1990 [1920]): *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth.* Auburn: Ludwig von Mises Institute.

Rostow, W.W. (1990): *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present.* Nueva York: Oxford University Press.

Samuelson, Paul A. (1961): *Economics,* 5.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.
— (1985): *Economics,* 12.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.
Samuelson, Paul A. y William Nordhaus (1989): *Economics,* 13.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.
Schmidt-Hebbel, Klaus y Luis Serven, eds. (1999): *The Economics of Saving and Growth.* Nueva York: Cambridge University Press.
Schumpeter, Joseph A. (1934 [1912]): *The Theory of Economic Development.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
— (1939): *Business Cycles,* 2 vols. Nueva York: McGraw-Hill.
— (1946): «John Maynard Keynes, 1883-1946.» *American Economic Review* 36: 4 (September), 495-518.
— (1950 [1943]): *Capitalism, Socialism and Democracy.* Nueva York: Harper and Row.
— (1954): *History of Economic Analysis.* Nueva York: Oxford University Press.
Skousen, Mark (1997): «The Perseverance of Paul Samuelson's *Economics*.» *Journal of Economic Perspectives* 11: 2 (Spring), 137-52.
Swedberg, Richard (1991): *Schumpeter: A Biography*. Princeton: Princeton University Press.
Wallich, Henry C. (1960): *The Cost of Freedom.* Nueva York: Collier.
World Bank (1993): *The East Asian Miracle.* Nueva York: World Bank.
Yunus, Muhammad (1999): *Banker to the Poor*. Nueva York: Public Affairs.

Capítulo 17

El Dr. Smith regresa a Washington: el triunfo de la economía de mercado

A juzgar por el clima de opinión, hemos ganado la batalla de las ideas. Todos —a la izquierda o a la derecha— hablan de las virtudes de los mercados, la propiedad privada, la competencia y el gobierno limitado.

MILTON FRIEDMAN (1998: 582)

En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, las teorías sobre la gestión gubernamental del análisis de Keynes parecían imbatibles. Pero medio siglo después es Keynes el que ha sido derribado, y Hayek, el impetuoso defensor de la eficacia de los mercados libres, es el que ha terminado prevaleciendo.

DANIEL YERGIN y JOSEPH STANISLAW[1] (1998: 14-15)

Desde que Milton Friedman recibió su primera clase de teoría económica de Jacob Viner, en la Universidad de Chicago, quedó impresionado por la «coherencia y la lógica integral» de la teoría económica pura. «Ésta, naturalmente, fue la experiencia intelectual más importante de mi vida», dijo (Breit y Spencer 1982: 83).

1. *The Commanding Heights*, de Daniel Yelgin y Joseph Stanislaw, es la mejor historia disponible de la batalla entre el gobierno y el mercado durante el siglo XX, con capítulos separados sobre países concretos.

♬ Selección musical para este capítulo: Modest Mussorgsky, «La gran puerta de Kiev» de *Cuadros para una exposición*

Durante mucho tiempo la gran esperanza de Friedman ha sido formular una teoría económica integrada por un cuerpo de principios universales sencillos y simples, dotados de coherencia y una lógica integral que «pudieran ser descritos en una sola página»[2] (Breit y Spencer 1982: 91). Siempre ha odiado la fragmentación y la disputa entre las escuelas de análisis económico que ha venido caracterizando la disciplina desde que Marx se separó de la escuela clásica de Smith y Ricardo. En 1974, estando de vacaciones en su casa de Vermont, Friedman, de manera un tanto informal y refiriéndose a la teoría económica austriaca, dijo, lisa y llanamente, a la audiencia: «No hay una teoría económica austriaca, sólo hay buena y mala teoría económica» (Dolan 1976: 4).[3] Su tesis era que cualesquiera de los conceptos útiles que pudieran derivar del planteamiento austriaco (él se estaba refiriendo de manera especial a las contribuciones de Hayek) debían integrarse en el núcleo de los principios que integran la corriente principal de la teoría económica. En 1982, dijo lo mismo en una conferencia sobre la economía de la oferta. «Yo no soy un economista de la oferta, no soy un monetarista, soy un economista» (Friedman 1982: 53).[4]

Al final de una larga y productiva carrera profesional, Milton Friedman empezó a vislumbrar un consenso bastante amplio en el seno de la teoría económica, un cuerpo de principios que él ayudó a formalizar. Por supuesto que sigue habiendo guerras y disputas, pero los conceptos fundamentales, finalmente y después de vencer no pocas dificultades, han quedado establecidos.

---

2. He intentado responder a ese desafío de Friedman. Véase «Economics in one Page», en www.mskousen.com.

3. El economista británico Lionel Robbins dijo lo mismo en la generación anterior. Véase su introducción a la obra de Hayek *Monetary Theory and the Trade Cycle* (1975 [1933]: 6).

4. Como contrapunto, las escuelas de pensamiento esclarecen algunas áreas que la teoría económica de los libros de texto pudieran omitir. Por ejemplo, la escuela austriaca subraya la competencia como un proceso en la utilización del capital, las escuelas marxistas subrayan el papel del trabajo en la estructura social del capitalismo, la escuela de la oferta pone el acento en los impuestos y los incentivos, el monetarismo en la generación del dinero y el crédito. Al centrarse cada una de ellas en aspectos relevantes concretos se puede decir que todas las escuelas han contribuido a la formación de un cuerpo de principios integral de teoría económica sólida.

ESTO VA DIRIGIDO A USTED: SEÑORA ROBINSON, ¿HAY UNA TEORÍA ECONÓMICA FEMINISTA?

> Joan Robinson fue una economista enormemente controvertida y notable, con la que congenié bien, si bien estábamos a enormes distancias en lo que hace a nuestras respectivas visiones del mundo.
>
> MILTON FRIEDMAN (1998: 245)

FOTOGRAFÍA 17.1
Joan V. Robinson (1903-83). La V significa violeta– «Infatigable, dura, estimulante e inconformista»



Cortesía de Mark Blaug.

De los doscientos economistas exaltados en el conocido libro de Mark Blaug *Grandes Economistas,* Joan Robinson, la profesora de Cambridge, está caracterizada como «la única mujer que ha logrado alcanzar la calificación de economista eminente». Blaug se refería, en particular, a su libro sobre la competencia imperfecta (*Economics of Imperfect Competition,* 1933), que, junto al de Edward Chamberlain (*The Theory of Monopolistic Competition*), constituyeron, en su día, el fundamento de la moderna teoría microeconómica de la empresa. Por sus logros, muchos economistas, incluido Milton Friedman, la consideraron acreedora al Premio Nobel de Economía, pero, no obstante, en 1975 (el año de la mujer), sus radicales políticas la privaron de ese galardón. Aunque nunca fue marxista en estado puro, defendió constantemente a los regímenes comunistas de China, Corea del Norte y Cuba, aireando ideas que comprometían a sus amigos y también a sus adversarios.

Joan Robinson (1903-1983) había nacido en Surrey (Inglaterra), estudió en la Universidad de Cambridge y se casó con el también economista Edward A.G. Robinson (más adelante profesor Austin Robinson). Pero ella eclipsaba claramente a su marido. Como miembro destacado del «Círculo de Cambridge» que rodeaba a Keynes, en los años treinta del siglo pasado ella intervino activamente en la promoción de la teoría económica keynesiana. Pero a diferencia de la mayoría de los economistas que, poco a

(continúa)

poco, fueron retornando a los principios de la teoría económica clásica, en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, Joan Robinson se fue haciendo cada vez más y más radical en su heterodoxia. A mediados de los años cincuenta, ella, junto a Piero Sraffa y algunos otros, promovieron las llamadas «controversias de Cambridge», un ataque en toda regla a la teoría económica neoclásica. Ella creyó haber encontrado al fin el defecto esencial de la teoría económica que aceptaban la mayoría de sus colegas, en especial la teoría de la productividad marginal del capital y del trabajo. Cuando la profesión rechazó mayoritariamente su sediciosa visión, a la que denominaba «postkeynesiana», se hizo todavía más radical y hostil cuando ya había dejado de ser una niña, escribiendo numerosos artículos y libros sobre el socialismo, el marxismo y otras «herejías económicas» (su colección completa de artículos ocupa nada menos que cinco volúmenes). Después de sufrir un ataque repentino en 1983, falleció seis meses después en un hospital de Cambridge.

La teoría económica feminista

Muchos economistas han destacado el predominio de los hombres en la profesión. En un mundo donde la mayoría de los estudiantes son ahora mujeres, la teoría económica continúa arrojando un bajo porcentaje de estudiantes femeninos. En el libro antes citado de Mark Blaug, de los doscientos economistas seleccionados, sólo tres son mujeres. Dorothy Lamden Thomson atribuye este bajo porcentaje al énfasis que viene haciendo la teoría económica avanzada en la utilización de las matemáticas, lo que convierte a nuestra disciplina en poco atractiva para las mujeres (Thomson 1973: 135-36). Deirdre N. McCloskey, que acostumbra a llamarse Donald, va todavía más lejos y asegura que la formalización matemática es, por naturaleza, masculina. «Los juegos de los chicos me parecen ahora todavía más tontos de lo que creía», declaró ella tras someterse a una operación de cambio de sexo. Según McCloskey, ha llegado el momento de que los economistas abandonen «su cómodo arsenal de prudencia» y le añadan «coraje, temperamento y amor». Ella dice también que «si usted no ha leído nunca otro libro que la *Teoría de los Sentimientos Morales* de Adam Smith, encontrará la articulación de las cinco virtudes cardinales que componen la prudencia de la *Riqueza de las Naciones* en su contexto propio» (McCloskey 1998: 191-92).

Para contrarrestar esa varonil tendencia que, según parece, domina la teoría económica, varios economistas que son mujeres constituyeron la Asociación Internacional de Teoría Económica Femenina, a mediados de la década de los noventa, y comenzaron a publicar una revista académica especializada en teoría económica femenina que llamaron *Feminist Economics.* Me di cuenta de que Anna J. Schwartz, la coautora, con Milton Friedman, de

(continúa)

la *Historia Monetaria de los Estados Unidos,* no estaba entre las mujeres que contribuyeron a la efeméride y le pregunté si existía una teoría económica feminista. Su réplica fue la siguiente: «No estoy afiliada a un grupo que profesa la creencia de que el contenido de la teoría económica es diferente según que los temas de los que se ocupa sean de interés para las mujeres o de interés para los hombres» (correspondencia privada, junio de 2000).

EL MODELO NEOCLÁSICO REINSTAURADO

En primer lugar, y lo más notable de todo, es que cada vez un número mayor de economistas admiten que el planteamiento neoclásico es la piedra angular de la teoría económica. En lo que hace a lo que hoy llamamos la teoría microeconómica, esto quiere decir que los principios de la oferta y la demanda en los mercados y los del beneficio o la pérdida, cuando existe competencia abierta y de amplia base, llevan a cabo lo que se considera una asignación eficiente de los recursos económicos en el seno de un sistema que se regula por sí mismo sin necesidad de intervenciones ajenas. Bajo la competencia, la tendencia natural de los seres humanos a la afirmación de sus propios intereses conduce al bienestar social. Esto sugiere que la conducta de la persona al gestionar sus recursos económicos es racional y por lo tanto susceptible de análisis estadístico e incluso predecible científicamente con ciertas limitaciones.

En la teoría macroeconómica esto quiere decir que se trata de enseñar el modelo clásico de crecimiento económico dentro de un cuadro de política monetaria estable, responsabilidad fiscal y presupuestaria, libertad de intercambios, un sistema de libertades políticas y económicas desarrollado y una administración de justicia coherente con la primacía de la ley.

Dado que las instituciones financieras y religiosas y los sistemas judiciales juegan un papel importante en el sistema de toma de decisiones a nivel microeconómico, y éste es un papel que se ejerce en una vía de dos direcciones, las instituciones son positivas si promueven los principios anteriores y negativas si retrasan o distorsionan el crecimiento de la economía y la libertad. Todos estos principios básicos quedaron establecidos hace más de doscientos años en la *Riqueza de las Naciones* de Adam Smith (1965 [1776]).

UNA CONTRARREVOLUCIÓN VIOLENTA EN HARVARD

El retorno a los principios básicos de una economía de mercado como mejor se ilustra es con los trabajos recientes de Gregory Mankiw en la Universidad de Harvard. En su libro de texto, *Macroeconomics,* escrito a comienzos de la década de 1990, Mankiw sorprendió a la profesión comenzando el libro con una explicación amplia y detallada del modelo clásico de una economía de mercado y terminándolo con la explicación del modelo keynesiano que se ocupa de la inestabilidad a corto plazo de la economía. Eso fue un cambio llamativo, una manera de proceder opuesta a la típica de Samuelson, una actitud revolucionaria o, mejor dicho, contrarrevolucionaria, que era reflejo de un cambio fundamental de filosofía. En el prefacio a su libro, Mankiw justificaba su nuevo enfoque diciendo que «como consecuencia de la revolución keynesiana demasiados economistas habían olvidado que la teoría económica clásica suministra respuestas correctas a muchas cuestiones fundamentales» (Mankiw 1994: prefacio). Esta posición es tanto más sorprendente por cuanto el propio Mankiw se considera un neokeynesiano e invocaba a su colega Keynes.

Llamando modelo clásico «al desarrollo a largo plazo de la economía», precisaba los efectos que tiene a largo plazo un incremento del peso del sector público en la economía, un aumento continuado del gasto público deja de tener los pretendidos efectos multiplicadores del viejo keynesianismo porque no estimula el capital privado sino que lo expulsa del mercado. En sus propias palabras: «El aumento de los gastos públicos tiene que venir acompañado de un descenso de la inversión privada... El endeudamiento del gobierno reduce el ahorro nacional» (Mankiw 1994: 62).

En los libros de texto anteriores, Samuelson y sus colegas subrayaban la naturaleza inestable del capitalismo y se ocupaban esencialmente de precisar en qué forma esa clase de economía podía ser estabilizada. Pero en su libro de texto *Macroeconomía,* Mankiw, en contraste con todo lo anterior, discutía en primer término el crecimiento y desarrollo de una economía de mercado. Utilizando el conocido modelo de crecimiento económico de Solow, restablecía el papel del ahorro en ese proceso. De acuerdo con esto, «la tasa de ahorro es clave para determinar el crecimiento de la existencia de capital. Si la tasa de ahorro es elevada, la economía tendrá una existencia de capital alta y un nivel de producción también elevado. Si su tasa de ahorro es baja, tendrá una existencia de capital pequeña y un nivel de producción bajo» (1994: 62). ¿Cuál es el efecto de unos ahorros altos? «Un aumento de la tasa de ahorro eleva el crecimiento hasta que la economía alcanza una nueva posición estacionaria», aunque la ley de rendimientos decrecientes sugiere que la economía «no

mantendrá siempre una elevada tasa de crecimiento económico» (1994: 62). Lejos, pues, de aceptar la llamada paradoja del ahorro keynesiana, Mankiw escribía favorablemente de aquellas naciones con elevadas tasas de ahorro y de inversión, e incluso hacía un estudio de los milagros de crecimiento económico japonés y alemán tras la Segunda Guerra Mundial (ejemplos virtualmente ignorados en el libro de texto de Samuelson). Así pues, Mankiw apoyaba las políticas económicas destinadas a aumentar las tasas de ahorro y de formación de capital en los Estados Unidos, incluida la posibilidad de modificar el sistema de reparto de su Seguridad Social, para convertirlo en un sistema pleno de capitalización, aunque no discutía abiertamente la privatización (1994: 103-34).

En lo que hace al desempleo, otro de los temas que Mankiw enfocaba de forma distinta a como lo hace el keynesianismo convencional, apoyándose en la hipótesis de la tasa natural de paro de Friedman, sugería que el seguro de paro y toda la legislación laboral en consonancia reduce los incentivos a la búsqueda de nuevos puestos de trabajo. Suministraba pruebas de que la sindicación y las leyes de salarios mínimos incrementan, en realidad, la tasa de paro laboral. Por último, ofrecía un análisis basado en el famoso estudio de Henry Ford sobre el día de trabajo a cinco dólares como ejemplo de una superior productividad y salarios en ascenso.

Sobre la teoría monetaria de Friedman, la suscribía declarando: «La inflación es siempre y en cualquier lugar un fenómeno monetario». Mankiw utilizaba numerosos ejemplos, incluida la hiper-inflación alemana de agosto de 1922 a noviembre de 1923, para confirmar los costes sociales de la inflación (1994: 161-69).[5]

EL IMPACTO DE LAS EXPECTATIVAS RACIONALES Y EL ANÁLISIS DE LA OFERTA

Mankiw y otros escritores de libros de texto recientes han estado influenciados por la escuela de las «expectativas racionales» de John Muth, Thomas Sargent y Robert Lucas Jr. (ganador del Premio Nobel en 1995). La mayoría de los economistas

5. El trabajo más famoso sobre los efectos de las hiperinflaciones monetarias es el de Phillip D. Cagan (Universidad de Columbia), que estudió siete hiperinflaciones y sus efectos sobre el dinero, los precios y la producción (Cagan 1952). La inflación desbocada continúa rondando por este mundo global. En los años noventa, países como Yugoslavia y Argentina destruyeron el valor de sus monedas. Y en 2008 Zimbabwe batió todas las marcas.

reconocen ahora que las políticas fiscales y monetarias que actúan sobre la demanda agregada para estabilizarla, a menudo son anticipadas por los agentes económicos y como consecuencia ese activismo estabilizador del gobierno cada vez es menos efectivo o quizá sus efectos sean contrarios, con frecuencia, a los objetivos perseguidos. Por ejemplo, en el pasado las políticas presupuestarias que incurrían deliberadamente en un déficit de gastos públicos o las facilidades crediticias podía estimular la actividad económica, pero cuando los agentes económicos toman decisiones contando ya con que los gobiernos responderán a las perturbaciones de una forma definida, entonces la economía podría no responder como esperaban los responsables de la política económica activista, la inversión pública entonces expulsaría la inversión privada y los tipos de interés subirían ante un déficit de gastos públicos que pretendía impedir la caída de la actividad económica. La hipótesis de las expectativas racionales ha sido efectivamente aplicada en muchas áreas, incluidas las políticas de estabilización de los gobiernos y los mercados financieros (Sargent 1987).

En la segunda mitad de su libro de texto, Mankiw introducía los elementos típicos de la macroeconomía del corto plazo keynesiana, la oferta y la demanda agregada, el multiplicador, el acelerador y el modelo renta-gasto. Pero todos ellos aparecían como una especie de reflexión tardía irrelevante para la dinámica de nuestro tiempo, cuando la economía emplea la totalidad de los recursos económicos a su disposición.

Si algo negativo se puede atribuir al libro de texto de Mankiw es su análisis de la reducción de los impuestos en la economía. En el modelo de Mankiw, una reducción de los impuestos tiene los mismos efectos que el déficit presupuestario por incremento de los gastos públicos. La reducción de impuestos al elevar el consumo «expulsa inversión privada y eleva el tipo de interés» (1994: 64). Era una clara referencia a la reducción de impuestos de la Administración Reagan, que aumentó el déficit del presupuesto federal, elevando los tipos de interés y reduciendo el ahorro nacional. Pero este análisis ignoraba que entonces los ingresos públicos federales en concepto de impuestos aumentaron a pesar de la reducción de los tipos impositivos, en contra de las predicciones de los economistas que no tenían en cuenta los efectos de aquellas reducciones en la oferta de bienes.

Los economistas que se ocupaban de analizar esos efectos sobre la oferta, liderados por Robert Mundell, Paul Craig Roberts, Martin Anderson y Arthur B. Laffer, han sido muy críticos con las políticas de corte keynesiano que limitan su análisis a los efectos sobre la demanda agregada de las distintas medidas de política económica. Estos economistas ganaron popularidad en la década de 1980, durante la Administración Reagan, por su defensa de las reducciones de impuestos, la desregulación

de los mercados y la liberalización de los intercambios en lugar de los déficit presupuestarios y las facilidades crediticias. Según estos analistas de los impactos sobre la oferta de bienes, el gobierno debería estimular la economía actuando sobre los incentivos para producir bienes en lugar de hacerlo actuando sobre el consumo y la demanda agregada de bienes.

Es más, estos economistas estaban en desacuerdo con aquellos keynesianos que siguen considerando que el gasto público estimula la economía con más eficacia que las reducciones de impuestos. Los impuestos sobre la renta altamente progresivos constituyen un fuerte desincentivo al trabajo, el ahorro y la inversión en capital. Como dice Paul Craig Roberts:

> El análisis de los efectos de la política económica en la oferta y la producción de bienes nos hizo contemplar la política fiscal bajo una nueva perspectiva. En lugar de resaltar los efectos sobre el gasto, el análisis de los efectos sobre la producción nos reveló que los tipos impositivos afectan directamente a la oferta de bienes y servicios. La reducción de los tipos impositivos procura mejores incentivos para trabajar, ahorrar, asumir riesgos empresariales e invertir. Como las personas responden positivamente a la percepción de retribuciones más altas después de atender el pago de los impuestos y a la mayor rentabilidad de sus inversiones, las rentas totales suben y el aumento de la base del impuesto hace que el Tesoro Público pueda compensar una parte de la pérdida de ingresos atribuible a la reducción de los tipos impositivos. El ahorro crece también proporcionando más fondos para la financiación tanto del gobierno como del endeudamiento privado (1984: 25).

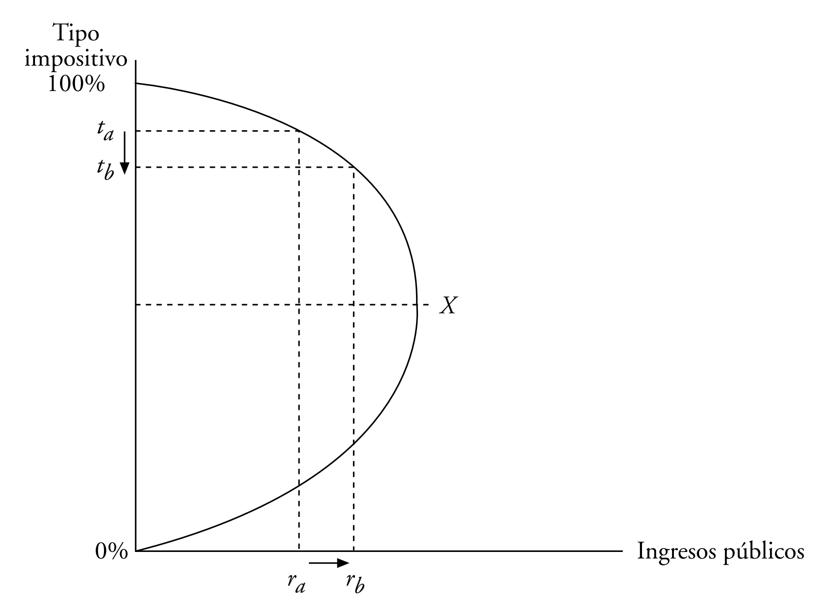
LOS TIPOS IMPOSITIVOS Y LA CURVA DE LAFFER

Los economistas que analizan los efectos de la política económica sobre la oferta y la producción de bienes y servicios suelen aludir a la curva de Laffer para apoyar su tesis de que la reducción en los tipos marginales de los impuestos puede estimular el crecimiento económico e incluso aumentar los ingresos públicos por esos conceptos. La llamada curva de Laffer, que recogemos a continuación, nos muestra una relación teórica entre los tipos impositivos y los ingresos por impuestos (Figura 17.1).

Se trata de una invención de Arthur B. Laffer, antiguo profesor de Economía en la Universidad de Chicago y en California (Southern California), que al parecer dibujó esa curva sobre una servilleta en un restaurante de Washington D.C. a finales de los años setenta para explicar que, en determinadas circunstancias, la reducción de los tipos impositivos podía incluso aumentar los ingresos públicos.

FIGURA 17.1

La curva de Laffer.
Una reducción de los impuestos puede incrementar los ingresos públicos



De acuerdo con esta relación o curva de Laffer, un aumento de los tipos impositivos generará más ingresos para el gobierno cuando los tipos no sean muy altos. Pero una vez que los tipos superan un nivel *X,* el aumento de los tipos impositivos sólo servirá para reducir los ingresos públicos porque esos tipos más elevados desestimulan el trabajo y estimulan la elusión de los tributos e incluso su evasión legal. En la figura anterior, si los tipos impositivos sobrepasan ese nivel crítico, una reducción de los tipos de t_a a t_b producirá un aumento de la recaudación total de r_a a r_b. Los analistas señalan que la reducción de los impuestos sobre las ganancias de capital en los Estados Unidos en 1978 y 1996 aumentó la recaudación del Tesoro Público por este concepto impositivo.

Sin embargo, la mayoría de los libros de texto de corte keynesiano expresan su cautela y cierto escepticismo acerca de esta clase de argumentos de los llamados economistas de la oferta, pero precisamente uno de ellos, el profesor de la Universidad de Columbia Robert Mandell, recibía en 1999 el Premio Nobel de Economía. Tal vez esto pueda ayudar a invertir la discriminación que hacen los libros de texto de esta clase de argumentos.

LA «TEORÍA GENERAL» DE KEYNES, UN CASO «ESPECIAL»

El éxito del libro de texto de Mankiw sobre Macroeconomía intermedia en 1992 fue tal que el autor recibió un anticipo de más de un millón de dólares para escribir un texto introductorio, algo así como el «siguiente Samuelson». El libro se publicó en 1997 y causó sensación. Como su libro de texto intermedio, los *Principios de Economía* de Mankiw están dedicados casi por completo a exponer la teoría económica clásica,[6] relegando el modelo keynesiano a los últimos capítulos. Sorprendentemente, el libro de Mankiw no menciona la mayoría de los instrumentos del análisis keynesiano, ni la función de consumo, ni la cruz keynesiana, ni la propensión al ahorro, ni la paradoja del ahorro, y sólo contiene una breve referencia al multiplicador.

En esencia, en el libro de Mankiw el modelo clásico se convierte en lo que sería la «teoría general» de la actividad económica y el «keynesiano» se vería reducido a ser simplemente la explicación de una situación excepcional, especial o puntual que puede afectar al desarrollo de aquella actividad, exactamente lo opuesto a lo que pretendía Keynes. Y esto constituye una transformación de enorme importancia que curiosamente viene impulsada desde la Universidad de Harvard, el centro universitario que sirvió para propagar la revolución keynesiana en los Estados Unidos.

SAMUELSON: LA POLÍTICA FISCAL DESTRONADA

Incluso Paul Samuelson se ha visto obligado a cambiar su tradicional enfoque en las recientes ediciones de su afamado libro de texto debido, en parte, a la influencia de su coautor, Bill Nordhaus. Samuelson ha modificado también su forma de pensar a consecuencia de la evidencia, cada vez más extendida, de que la situación «normal» de una economía de mercado es hacer una utilización completa de los recursos a su disposición, no la excepción y, por consiguiente, aun pensando como keynesiano, los principios de la teoría económica clásica serían los que prevalecerían, salvo en la situación excepcional que contempló Keynes.

---

6. N. del T.: Cuando el autor se refiere a la «teoría económica clásica» lo hace en el sentido que lo hizo el propio Keynes, que llamó «clásicos» a todos los economistas anteriores a él, no en el sentido de los historiadores del pensamiento, que llaman «clásicos» sólo a los economistas cuyo pensamiento sintetizaría John Stuart Mill (1848).

La edición del 50.º aniversario del libro de Samuelson (1998) es sumamente reveladora. Aunque no se inclina por iniciar su exposición describiendo el modelo clásico, a lo largo del texto se puede ver que su actitud está variando sustancialmente. Por ejemplo, la antigua sección dedicada a exponer la «paradoja del ahorro» es sustituida por otra en la que lamenta la baja tasa de ahorro de los Estados Unidos, responsabilizando de ello al sistema de Seguridad Social y a los elevados impuestos (1998: 422-424). El déficit presupuestario de gasto público, una recomendación perenne de la política económica en ediciones anteriores, se ha convertido en anatema. Según el nuevo Samuelson, «una deuda pública elevada probablemente reducirá la tasa de crecimiento a largo plazo» (1998: 652). Pero el cambio de mayor impacto es el abandono por parte de Samuelson de la política fiscal o presupuestaria como instrumento de estabilización a corto plazo de la actividad económica. En la 16.ª edición no se puede expresar con mayor claridad: «La política fiscal ya no es un instrumento esencial de la política de estabilización en los Estados Unidos. En el futuro previsible, la política de estabilización estará fundamentalmente encomendada a la política monetaria de la Reserva Federal» (1998: 655).

En resumen, Milton Friedman, Friedrich Hayek y todos aquellos economistas que defendieron el principio de libertad de los mercados pueden haber perdido la batalla que, en su día, planteó el intervencionismo keynesiano, pero han terminado ganando la guerra. Samuelson concluía de esta forma: «La orientación creciente a arbitrar soluciones de mercado ha venido acompañada por el deseo, ampliamente compartido, de un sector público más pequeño, menos regulación e impuestos más bajos» (1998: 735). Samuelson expresaba consternación por este resultado, al término de la edición que conmemoraba el 50.º aniversario de la primera edición de su famoso libro de texto, y de manera un tanto desabrida, en una nota, llamaba a la nueva economía global «despiadada», caracterizada por una «desigualdad creciente» y un clima de competencia «bronco y duro». Pero la suerte estaba echada, el triunfo del enfoque clásico de las economías descentralizadas de mercado parece irresistible. Friedman y Hayek, que representan cada uno de ellos dos escuelas de economía que basan su teorización en la acción de los mercados libres (Chicago y Viena), han combinado sus fuerzas y han propiciado el golpe decisivo que ha invertido el curso de las ideas (Yergin y Stanislaw 1998: 98).

LOS NUEVOS LIBROS DE TEXTO

Al tiempo que los libros de texto de corte keynesiano han ido abandonando muchas de sus tradicionales propuestas de política económica, han ido apareciendo también libros de texto que exploran las soluciones de economía de mercado. Uno de ellos, muy popular, es el libro de Paul Heyne, *Economic Way of Thinking* (undécima edición), que incluso prescinde de los diagramas del modelo de oferta y demanda agregada (*AS/AD*); el de Roger LeRoy Miller, *Economics Today* (decimocuarta edición), que siempre ha estado en primera línea, aplicando principios microeconómicos que explican la acción de los mercados libres de intervenciones a situaciones reales de la vida económica; y el de James Gwartney y Richard Stroup, *Economics: Public and Private Choice* (duodécima edición), que hace especial hincapié en los hallazgos de la teoría económica de la Elección Pública y la privatización.

La séptima edición del libro *Principles of Economics* (1997), de Roy J. Ruffin y Paul N. Gregory (ambos de la Universidad de Houston), ofrece un enfoque nuevo por completo. Los autores se centran en cuatro acontecimientos históricos principales que consideran momentos decisivos para la teoría económica. En primer lugar, la Revolución Industrial y la aparición de Adam Smith. El segundo, el auge y caída del socialismo, donde se discute acerca de Karl Marx, Ludwig von Mises y Friedrich Hayek. El tercero, la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado, donde se analizan las contribuciones de Keynes y Friedman. Y el cuarto, la globalización de la economía y David Ricardo. También dedican espacios de su obra a temas como la privatización, la teoría de la Elección Pública, el patrón-oro y diversas experiencias de Europa y Asia que son consideradas como auténticos «milagros económicos». En ediciones anteriores a ésta vale la pena subrayar que no se hacía alusión alguna a las aportaciones de Mises y Hayek.

LA SUSTITUCIÓN DEL MODELO KEYNESIANO *AS/AD*

Se ha progresado mucho en la enseñanza de la teoría macroeconómica, pero queda por resolver un tema importante: cómo deberíamos sustituir el modelo keynesiano de oferta y demanda agregada que se viene utilizando en los libros de texto. Como hemos visto antes, muchos economistas relegan el modelo *AS/AD* en sus libros, discutiéndolo exclusivamente como una explicación de los problemas de estabilidad «a corto plazo» de una economía de mercado. Incluso entonces muchos economistas

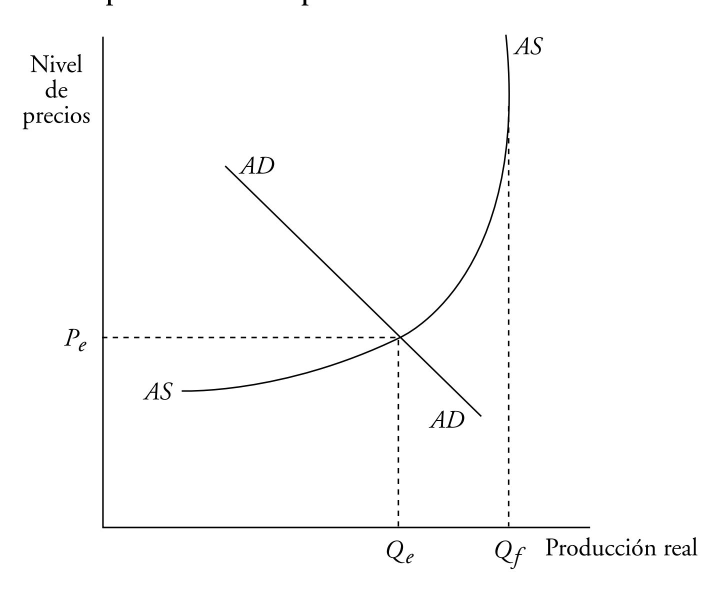
reconocen sus carencias. David Colander (Middlesbury College), que se consideraba un neo-keynesiano, decía recientemente: «El modelo *AS/AD* ... es gravemente defectuoso... un modelo de la peor clase, un modelo que oscurece en lugar de clarificar» (1995: 169). Para comprender algunos de los problemas que conlleva este modelo, lo reproducimos a continuación (Figura 17.2).

Uno de los defectos del diagrama *AS/AD* es que justifica la tesis keynesiana de que la economía de mercado libre no puede garantizar que se haga una utilización completa de los recursos económicos a nuestra disposición o, de otra forma, que cabe la existencia de una situación de *equilibrio económico* cuando no estamos utilizando todos nuestros recursos. Ahora bien, ¿cómo es posible hablar de *equilibrio* cuando el mercado de trabajo está desequilibrado y acumula paro laboral? Está claro que el modelo *AS/AD* se autocontradice, una posición que la mayoría de keynesianos hoy día admiten.

En segundo lugar, el diagrama apoya la típica prescripción keynesiana de que un aumento del gasto público puede estimular la actividad económica desplazando la curva *AD* del gráfico que tienen a la vista hasta un punto en el que la curva *AS* se hace vertical porque ya no cabe aumentar la producción real con el empleo de todos los recursos de capital y trabajo a nuestra disposición. El modelo *AS/AD* también

FIGURA 17.2

Oferta Agregada (AS) y Demanda Agregada (AD) en posición de subempleo de los recursos económicos



intenta explicar, con su disposición de curvas, las recesiones de la economía ocasionadas por lo que llaman «perturbaciones de la oferta», es decir, fenómenos que desplazarían la curva *AS* hacia la izquierda en el gráfico, provocando a un tiempo aumentos en la tasa de inflación de los precios y en las tasas de paro laboral.

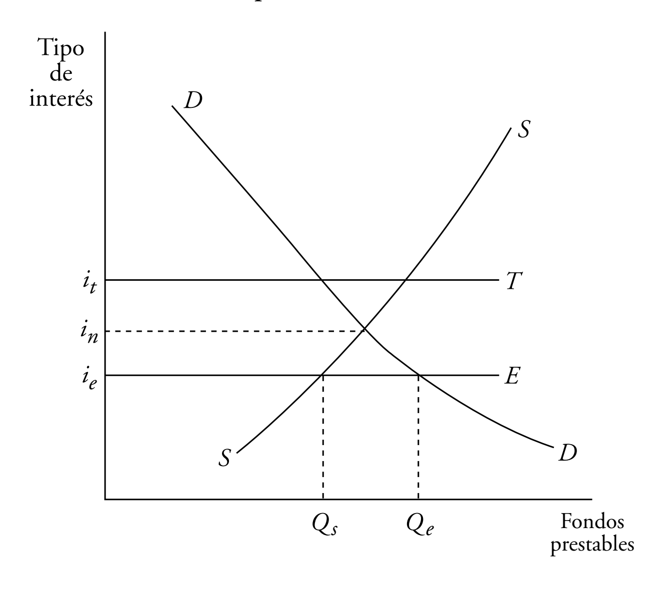
Pero, además, el modelo nos dice poco o nada sobre lo que sucede en la economía cuando ésta utiliza todo su potencial productivo; es decir, cuando la curva *AS* se hace vertical. Conforme al modelo, un incremento del déficit presupuestario o de la oferta monetaria afectaría exclusivamente a los precios sin modificar para nada la producción real, pero numerosos estudios recientes sugieren que un incremento en las tasas de inflación de los precios reduce la producción real.

EL MODELO DE WICKSELL: EL TIPO DE INTERÉS NATURAL

En resumen, cada vez son más los economistas que claman para que el modelo *AS/AD* sea desechado. Ahora bien, la pregunta es por qué modelo lo sustituiríamos. Un instrumento de análisis valioso pero olvidado es la hipótesis de la existencia de un tipo de interés natural que representamos a continuación (Figura 17.3).

FIGURA 17.3

El modelo del tipo de interés natural de Wicksell



Discutimos ya este modelo macro-monetario en el capítulo 12. El modelo de Wicksell centra su atención en el papel del tiempo y de los distintos tipos de interés que condicionan la actividad económica, un tema del máximo interés en la economía globalizada de nuestro tiempo. Alfred Marshall estaba en lo cierto cuando afirmó: «El elemento tiempo... es el núcleo de la principal dificultad de casi cualquier problema económico» (Marshall 1920: vii).

El modelo de Wicksell nos muestra el equilibrio general de los mercados de crédito donde la oferta de los ahorros es igual a la demanda de crédito, basada en la preferencia temporal del público respecto al dinero a la tasa natural de interés (i_n). Ésta es una buena manera de describir el desequilibrio a nivel macro y la forma en que se produce el ciclo económico cuando las políticas monetarias y fiscales del gobierno desplazan la oferta (*SS*) o la demanda (*DD*) de manera que el tipo de interés del mercado de crédito se sitúa fuera de su nivel natural.

Por ejemplo, el modelo de Wicksell —en conjunción con el modelo intertemporal de economía (Mises-Hayek)— muestra los efectos de una política de facilidades de crédito. En efecto, como muestra la línea *E*, esa política reduce transitoriamente el tipo de interés del mercado por debajo de su tipo natural, de forma que el crédito del gobierno (Q_e - Q_s) suple la insuficiencia de los ahorros privados (Q_s). El resultado es un auge artificial en las industrias de activos-capital, como ilustra el auge de las tecnologías a finales de los noventa y el de las hipotecas entre 2000 y 2005.

El modelo de Wicksell también ilustra lo que sucede cuando se contrae el crédito. La línea *T* muestra un tipo de interés del mercado que la política de reducción de crédito sitúa por encima de su tipo natural. En este caso, los ahorros privados exceden a la inversión, una situación típicamente keynesiana que da lugar a una recesión o depresión y una caída en los precios de las acciones (2000-2003) o de las propiedades inmobiliarias (2007-2008).

El modelo monetario Wicksell-Mises es una alternativa rigurosa y más precisa que el defectuoso modelo *AS/AD* keynesiano, que explica las fluctuaciones que experimenta una economía descentralizada de mercado en el corto plazo.[7] Como decía recientemente Roger Garrison: «Las dificultades que caracterizan a las modernas economías capital-intensivas y en particular los periodos de auge de la actividad económica o crisis explosiva se pueden analizar mejor con la ayuda de una teoría

---

7. Para las elaboraciones del modelo monetario Wicksell-Mises véase Skousen, *Economic Logic* (2008), cap. 25. «Expansion and Contraction. Economics of the Business Cycle»; y Skousen, *The Structure of Production* (2007 [1990]).

macroeconómica basada en el capital». Este tipo de teoría incluye el modelo de desequilibrio Wicksell-Mises (Garrison 2001: 8).

DE CIENCIA TRISTE A IMPERIAL: UN MAYO FLORIDO Y HERMOSO

Con los economistas de la Universidad de Chicago a la cabeza, la restauración de los principios de la teoría económica clásica de libre mercado en las aulas universitarias y en los despachos del gobierno ha producido una sorprendente plétora de aplicaciones de esos principios en diferentes áreas de las ciencias económicas y sociales, incluida la ciencia política y el derecho. La teoría económica ha dejado de ser la búsqueda de una filosofía ideal. En el campo de la teoría macroeconómica, los economistas han enviado señales claras a los gobiernos sobre los efectos adversos en la actividad económica de la inflación y el déficit de los gastos públicos, los impuestos altamente progresivos, el exceso de regulación e intervenciones públicas que deterioran la ética del trabajo y el proteccionismo arancelario que perjudica a los consumidores. Pero el principio liberal del papel limitado que debe ejercer el gobierno no significa en modo alguno que las tareas encomendadas a las autoridades públicas no tengan una importancia decisiva; basta para ello darse cuenta del carácter determinante e ingente de las tareas encomendadas a los gobiernos, como el establecimiento de un sistema de administración de justicia y de protección de los derechos de propiedad que sea eficaz y justo, así como todo lo relacionado con las infraestructuras de carreteras, ferrocarriles, servicios de abastecimiento de aguas, etc. Es más, el eficaz cumplimiento de estas tareas es lo que permite crear el clima apropiado al desarrollo de la actividad económica que el gobierno debe ser el primero en estimular de esa forma.

Por lo que hace a los principios que informan la teoría microeconómica, éstos han visto ampliadas sus áreas tradicionales de aplicación. Haciendo uso de nuevas y poderosas herramientas teóricas y estadísticas, los economistas han hecho incursiones en los campos tradicionalmente atribuidos a otras disciplinas como la ciencia política, la historia, el derecho, la justicia penal, las relaciones familiares, la medicina, los deportes, la religión, las finanzas y el medio ambiente. Se ha modificado incluso la forma de subastar los bonos del Tesoro. El análisis económico ha llegado a aplicarse a tal número de áreas de conocimiento que es difícil estar al tanto de los resultados.[8]

8. La mejor recopilación de estas nuevas aplicaciones de los principios del análisis económico en otros campos del saber científico asequible al lector general tal vez sea *The Fortune Encyclopedia of Economics,*

Kenneth E. Boulding (1919-93), profesor durante mucho tiempo en la Universidad de Colorado y antiguo presidente de la AEA, siempre creyó que el análisis económico debería ser ecléctico y compartido con otras disciplinas. En este capítulo nos limitamos a exponer sucintamente unos cuantos ejemplos que aclaran en qué consiste lo que en algunas ocasiones se ha llamado el nuevo imperialismo de la Ciencia Económica.

GARY BECKER: MÁS ALLÁ DE LAS FRONTERAS TRADICIONALES

Gary Becker, profesor de la Universidad de Chicago, ha sido uno de los economistas que han contribuido a aplicar los principios de la oferta y la demanda a otras ciencias que se ocupan del comportamiento humano, estudiando cosas como la discriminación racial, el crimen y el matrimonio. De hecho, Becker eligió para su libro un título destinado al público en general, *The Economics of Life* (1997). Muchos de los casos estudiados aplican el sentido común de los principios que explican la acción de los mercados, como el de que «la conducta responde a los incentivos». Becker ha aplicado este principio para demostrar que el incrementar el coste de cometer un crimen mediante sentencias de encarcelamiento más duras, procedimientos legales más rápidos, proporciones de fallos de culpabilidad más altas, etc., reduce efectivamente el número de delincuentes que roban, hurtan o secuestran. «Según el enfoque económico de estas cuestiones, los delincuentes, cualesquiera que sean, responden a los incentivos» (1997: 143). Becker ha conseguido expandir la curva de demanda más que ningún otro economista dentro de la profesión.

Como resultado de la obra de Becker, Ronald Coase y otros economistas de Chicago han desarrollado toda una nueva disciplina a caballo entre la Economía y el Derecho. ¿Cuáles son las consecuencias financieras del control de armamentos, las leyes antidroga, las restricciones a la propiedad de la tierra o el suelo y las regulaciones del medio ambiente? También la Universidad de Chicago ha estado en la primera línea del proceso que analiza los efectos económicos de las leyes civiles y penales, donde destacan las contribuciones del juez Richard Posner y el profesor de Derecho Richard Epstein, entre otros.

---

editada por David R. Henderson (1993). Esta obra contiene contribuciones de 141 economistas que representan a la mayoría de las escuelas de pensamiento.

Las incursiones de los economistas en estos campos que no eran los tradicionales no se puede decir que haya sido un camino de rosas. Gary Becker ganó el Premio Nobel de Economía en 1992, pero la aceptación de su candidatura fue difícil. Como él mismo observaba: «Esta clase de trabajo no fue bien recibido por la mayoría de los economistas» y los ataques de sus críticos fueron «en ocasiones ofensivos» (Becker 1997: 3). Es más, los resultados de su obra han afectado, desde luego, a la política de las autoridades públicas, pero siempre con retraso y de forma indirecta.

LA ACADEMIA COMIENZA A TRABAJAR EN WALL Y EN MAIN STREET

Una de las áreas más fecundas a las que se han aplicado los abstractos principios del análisis económico es la de los mercados financieros. Un área nueva de estudio, la economía del comportamiento humano, ha hecho adelantos significativos para mejorar la habilidad de las personas para obtener ganancias, ahorrar, invertir, jubilarse, presupuestar y reducir las deudas. Los economistas que cultivan esta especialidad sostienen que los inversores, los consumidores y las personas que explotan negocios no siempre actúan con racionalidad como suponen los libros de texto tradicionales; en su lugar, padecen exceso de confianza, reaccionan exageradamente, son temerosos, codiciosos y gregarios y actúan respondiendo a instintos primitivos o salvajes, por utilizar la conocida expresión de John Maynard Keynes. Algunos de los títulos de los libros más recientes de los economistas de esta especialidad así lo ponen de manifiesto: *La Exuberancia Irracional* (2000, 2005), de Robert Shiller (Yale) es uno de ellos; el autor de esta obra advertía que el alza de la Bolsa del año 2000 o la del mercado inmobiliario del 2006 no era sostenible. Y el libro de Gary Belsky y Thomas Gilovich *Why Smart People Make Big Money Mistakes* (1999) analiza las razones por las que las personas listas y avispadas cometen grandes errores a la hora de gestionar su dinero.

Los economistas del comportamiento se han apuntado un primer triunfo al conseguir que se aprobara la *Pension Protection Act* de 2006, una ley de protección de las pensiones de jubilación que estimulaba a las empresas a constituir planes de pensiones que según sus estudios podían doblar la tasa de ahorro de sus empleados. La ley estaba basada en un estudio de Brigitte Madrian (Harvard) y Richard Thaler (Chicago). De acuerdo con ellos, determinadas medidas institucionales extraídas de los principios de la psicología se podían introducir para minimizar errores y juicios equivocados.

La proliferación de centros de pensamiento liberal

> Pienso que hay demasiados centros de pensamiento en estos momentos.
>
> Milton Friedman (1995: 37)

En 1948, cuando apareció la primera edición del libro de texto de Paul Samuelson, *Economics,* había sólo uno de los llamados «centros de pensamiento» liberal, la Fundación para la Educación Económica de Nueva York que fundara Leonard Read y, a la vez, existían numerosísimas instituciones que promovían y exaltaban la intervención gubernamental en asuntos económicos como la Brookings Institution, la Rand Corporation y el Committee for Economic Development.

Una de las razones por las que Hayek fundó la Mont Pèlerin Society fue la necesidad de difundir las ideas de la libertad económica y los principios de la teoría económica clásica. Esto sucedió a la vez que un empresario avícola británico, Sir Anthony Fisher (1915-1988) fundaba el Institute of Economic Affairs de Londres. Fisher estaba tan entusiasmado con la idea de exaltar los principios de la libertad de mercado que creó una institución con el genuino propósito de ir creando en todo el mundo instituciones similares: la *Atlas Economic Research Foundation* de Fairfax (Virginia). Poco a poco su idea ha prosperado. Hoy día hay cientos de instituciones parecidas en todo el mundo y muchas de las que antes estaban a favor de las intervenciones gubernamentales, como la Brookings Institution o el Banco Mundial, han cambiado. *Atlas* tiene catalogadas 350 organizaciones que incluyen algunas tan prestigiosas como Heritage, Cato y el American Enterprise Institute, pero también clasifica docenas de instituciones parecidas en Europa, América Latina y Asia. Muchas de ellas están descapitalizadas y sus presupuestos son insuficientes.

Hay también una proliferación de instituciones como Mackinac Center en Michigan, James Madison Institute en Florida, Sutherland Institute en Utah y Cascade Policy Institute en Oregón. Estas instituciones al nivel de los Estados de la Federación han tenido un gran éxito y han atraído contribuciones de gran utilidad especializándose en temas de interés local.

Los economistas han estado implicados en los trabajos que se desarrollan en el mercado de valores de Wall Street durante más de cincuenta años. La popularidad de los fondos de inversión en índices bursátiles y de la moderna teoría de la gestión de carteras es una consecuencia de una serie de trabajos académicos iniciados en la

década de 1950. Harry Markowitz, que entonces era estudiante en la Universidad de Chicago y un protegido de Milton Friedman, escribió un artículo sobre la teoría de la selección de las carteras de valores que publicó en la revista *The Journal of Finance.* Éste fue realmente el primer intento de cuantificar el riesgo de la inversión en un valor y en una selección de valores. Antes de esta aportación los inversores eran conscientes de que corrían riesgos que variaban según los valores escogidos y la combinación seleccionada de ellos, pero no había forma científica alguna de medir esos riesgos. Markowitz y otros profesores de teoría financiera desarrollaron sofisticados procedimientos matemáticos para medirlos, manejando conceptos estadísticos como la «desviación típica» o los coeficientes «beta», hoy muy populares.

Algunas de las recomendaciones científicamente establecidas son ahora bien conocidas: 1) los inversores pueden aumentar sus rendimientos y reducir el riesgo diversificando sus carteras; 2) los rendimientos elevados están asociados con riesgos elevados, por lo tanto aquellos que invierten en valores de los que esperan grandes crecimientos en el futuro tienen que aceptar una mayor volatilidad, y 3) conseguir rendimientos superiores a los del promedio del mercado es extremadamente difícil a largo plazo y, por lo tanto, la mayoría de los inversores deberían invertir en índices bursátiles que sean muy representativos del conjunto del mercado.

Un concepto bien conocido ahora y que es producto de los desarrollos teóricos de aquellos años, es la hipótesis de eficiencia de los mercados de valores o teoría de la «conducta aleatoria» que produjo verdadera conmoción cuando se formuló por vez primera a finales de la década de 1950. Burton Malkiel (Universidad de Princeton) expuso esta extraña y nueva teoría en su conocido libro *A Random Walk Down Wall Street:* «La teoría explica que las variaciones a corto plazo de los valores cotizados en Bolsa no pueden predecirse. Los servicios de asesoramiento de inversiones, las predicciones de ganancias y los complicados gráficos que se manejan con estos objetivos son inútiles... Llevado todo esto a su extremo lógico quiere decir que un mono con los ojos vendados y arrojando dardos sobre las páginas de un periódico financiero podría seleccionar una cartera de valores tan bien como podría hacerlo el mejor de los expertos en la materia» (1990: 24). El libro de Malkiel, que fue un verdadero éxito de ventas, está ahora en su novena edición.

Estas teorías de los economistas académicos fueron inicialmente recibidas con menosprecio en los medios de Wall Street. Sin embargo, con los años, los numerosos estudios que se llevaron a cabo apoyándolos terminaron de convencer a los escépticos. Pocos gestores de tesorería o de fondos de inversión han conseguido mejorar los resultados positivos o negativos de un índice de Bolsa como el Standard

and Poors 500. Como resultado, los fondos de inversión en índices son los que mejor se comercializan hoy día en Wall Street. Por su trabajo pionero en este campo, Harry Markowitz, junto a Merton Miller y William Sharpe, recibieron el Premio Nobel de Economía en 1990.[9]

Los avances más recientes en este campo son los de Jeremy Siegel (Wharton School), que ha intentado mejorar la teoría de selección de carteras y descubrir anomalías en los mercados eficientes. Su trabajo de más éxito es *Stocks for the Long Run* (2008 [1998]). En su última edición, la cuarta, muestra una serie de descubrimientos, incluido lo que denomina la «trampa del crecimiento», en la que los inversores cometen el error consistente en pagar demasiado por los valores tecnológicos. También demuestra que los inversores pueden mejorar el rendimiento medio de sus carteras con menos riesgo invirtiendo en valores que paguen dividendos. Él, junto a Michael Steinhardt, han creado los fondos Wisdom Tree como una alternativa a los fondos de índices como el S&P 500.

UN LIBRO POLÉMICO SOBRE LA ESCLAVITUD AMERICANA

Otro economista de Chicago, Robert W. Fogel, junto con Stanley Engerman, aplicaron el análisis estadístico conocido con el nombre de «cliometría» al tema de la esclavitud americana. *Time on the Cross* (1974) era una réplica de la idea de que la esclavitud era un método de producción ineficiente y no rentable que hubiera desaparecido de cualquier forma aunque la guerra civil de los Estados Unidos (1861-64) no hubiera tenido lugar. Mediante una investigación concienzuda,[10] Fogel y Engerman insistieron en que la esclavitud era tan eficiente que sólo la guerra pudo acabar con ella. Fogel fue acusado de racista, aunque estaba casado con una mujer negra, pero finalmente se reconoció su trabajo y se le otorgó el Premio Nobel de Economía en 1993, que compartió con el también historiador Douglas C. North.

---

9. Para una historia excelente de la teoría financiera moderna, véase Peter L. Bernstein, *Capital Ideas Evolving* (1007).

10. Durante los veranos de 1970 y 1971 serví como uno de los muchos investigadores del proyecto sobre la esclavitud Fogel-Engerman, recopilando estadísticas sobre edad, sexo y empleo de los esclavos en los registros estatales del distrito.

LA HISTORIA ECONÓMICA DESVELA LOS MISTERIOS DE LA GRAN DEPRESIÓN

Otro ejemplo de historia revisionista es el que ha llevado a cabo el historiador de la economía Robert Higgs, de la Universidad de Seattle, y que efectúa una nueva interpretación de la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX. Esencialmente, hubo tres periodos en este acontecimiento crítico. La Gran Depresión que cubre el periodo 1929-32, la Gran Prolongación de 1933 a 1939 y la Gran Escapatoria que comprende los años de la guerra y el inicio de la paz de 1940-56. ¿Qué fue lo que ocasionó ese acontecimiento y por qué se prolongó durante tanto tiempo? ¿Restableció realmente la prosperidad la II Guerra Mundial?

Como sabemos por lo dicho ya en el capítulo 15, Milton Friedman contribuyó a dar una respuesta a la primera pregunta; la causa de la Gran Depresión no fue el sistema de economía de mercado y de libertad de empresa, sino un organismo del gobierno, la Reserva Federal, que hundió la economía en un abismo entre 1929 y 1932.

Pero entonces ¿cuál fue la causa de toda una década de estancamiento económico que fue capaz de trastrocar la propia teoría económica, abandonando los principios de la teoría tradicional y sustituyéndolos por los del keynesianismo? Higgs proporcionaba una respuesta apenas considerada por los economistas. En un estudio en profundidad de la década de 1930, Higgs se centró en la falta de inversión privada. La mayoría de los economistas reconocieron que la inversión es la clave para la recuperación de una recesión. Higgs demostraba que las iniciativas del *New Deal* de Roosevelt complicaron extraordinariamente, una y otra vez, la puesta en marcha de inversiones privadas, destruyendo la confianza del mundo de los negocios y de muchos inversores. Estos programas estatales incluían la Ley de Recuperación Nacional, la legislación laboral, la regulación gubernamental y los aumentos de los impuestos (Higgs 1997: 561-90).

En otro brillante análisis ataca la idea convencional de que fue la Segunda Guerra Mundial la que nos sacó de la depresión y restableció el pleno empleo de la economía. La Guerra Mundial simplemente produjo una apariencia de recuperación económica porque, en efecto, todos los trabajadores estaban empleados. Sin embargo, la realidad fue que el consumo y la inversión privada descendieron mientras los americanos luchaban y morían por su país. Un retorno a la auténtica prosperidad no tuvo lugar hasta mucho después de terminada la guerra, cuando la mayoría de los controles de guerra fueron abolidos y la mayoría de los recursos utilizados con fines militares volvieron a la producción ordinaria. Sólo después de la

guerra la inversión privada se recuperó, la confianza empresarial quedó restablecida y el gasto de consumo volvió a ser lo que era antes; la guerra sólo sirvió de escapatoria momentánea (Higgs 1992: 41-60).

Si en los datos del PIB de los años de guerra hacemos caso omiso del gasto del gobierno (G) comprenderemos mucho mejor lo que sucedió durante aquellos años. El consumo (C) y la inversión (I) se ralentizaron e incluso descendieron ligeramente durante el periodo 1940-45, para subir luego en picado después de la guerra entre 1946 y 1948.

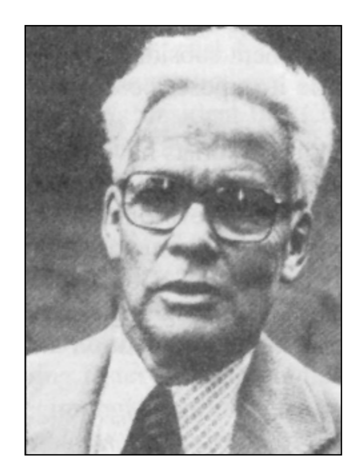
No todos han aceptado esta interpretación relativamente nueva, pero existe un consenso cada vez más amplio que sostiene que una buena parte de la responsabilidad por las dificultades económicas experimentadas por la economía de los Estados Unidos en el periodo de 1930 a 1945 se debe atribuir a un «fallo de gobierno».

HACIENDA PÚBLICA Y ELECCIÓN PÚBLICA: DEL «FALLO DEL MERCADO» AL «FALLO DEL GOBIERNO»

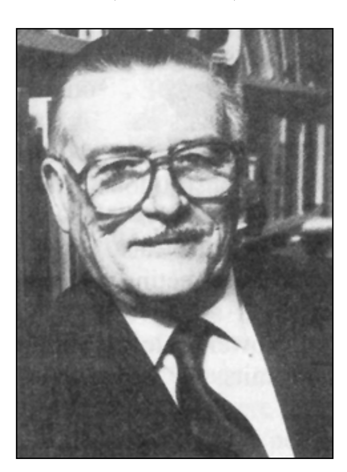
Durante las décadas de 1950 y 1960, la obra *Public Finance in Theory and Practice* (1958) del profesor de la Universidad de Harvard Richard Musgrave, fue el libro de texto por excelencia en materia de teoría y práctica de la Hacienda Pública, sin prácticamente rival alguno. Musgrave consideraba necesaria la intervención de las finanzas del gobierno para la consecución de tres grandes objetivos: 1) *asignativo,* con objeto de suministrar los bienes públicos que el sector privado no puede procurarnos; 2) *distributivo,* con el objeto de redistribuir la riqueza e instaurar la justicia social; 3) *estabilizador,* con el objeto de lograr el pleno empleo de todos los recursos económicos que el capitalismo de mercado intrínsecamente inestable no puede garantizarnos.

En un debate de 1998, Musgrave defendía la Seguridad Social, la imposición progresiva y el crecimiento del sector público de la economía como «el precio que tenemos que pagar por nuestra civilización» (Buchanan y Musgrave 1999: 75). Refiriéndose a los recelos de nuestro tiempo sobre un Estado sobredimensionado y cargado de nuevas funciones, Musgrave escribía: «¿Es el Estado de nuestra civilización realmente el malo de la película...? Hay muchas cosas que deberían seguir siendo abonadas en el haber de su libro Mayor. La domesticación de un capitalismo desbocado y la inyección de responsabilidad social que comenzó con el *New Deal*... La socialización del sistema capitalista... era necesaria para su propia supervivencia y para la construcción de una

Fotografía 17.2
Richard A. Musgrave
(1910-2007)



Fotografía 17.3
James M. Buchanan
(1919-)



La vieja escuela de Hacienda Pública *versus* la nueva escuela de *Public Choice*
Cortesía de Mark Blaug y James Buchanan.

buena sociedad» (1999: 228). Musgrave mencionaba también las «enormes ganancias» que el siglo XX había proporcionado a las «mujeres» y a los «negros».

Musgrave debatía con James Buchanan, un profesor de la Universidad George Mason que es considerado como uno de los fundadores de la llamada «Escuela de Public Choice». Buchanan acusaba a la maquinaria política de la democracia de «inflar» el sector público de la economía, posibilitando un gobierno que tiene prácticamente derecho a todo, «que nos lleva a una situación de perversión moral». Buchanan estaba, pues, a favor de establecer límites constitucionales a la acción de los gobiernos. De una manera resumía sus diferencias con Musgrave diciendo: «Musgrave confía en los políticos, nosotros desconfiamos» (1999: 88).

¿Quién ganó el debate? Las ideas de Musgrave prevalecen todavía en los libros de texto keynesianos, pero sus libros rara vez se citan y hace tiempo que no se imprimen. De otra parte, James Buchanan ganó el Premio Novel de Economía en 1986,[11]

11. Es una lástima que Gordon Tullock no fuera galardonado al tiempo que James Buchanan; este último ha admitido que Tullock fue el «catalizador» de la nueva teoría y fue quien inventó el término «búsqueda de rentas», uno de los más efectivos de la nueva teoría.

la teoría de «Public Choice» es una disciplina que ha sido incorporada a la mayoría de los planes de estudio. Incluso Paul Samuelson cita el trabajo de James Buchanan y Gordon Tullock en la última edición de su libro de texto.

¿Cuáles son los fundamentos de la nueva teoría? En su obra *The Calculus of Consent* (1962), Buchanan y Tullock sostenían que los políticos, como las personas que se dedican al mundo de los negocios, están motivados por *intereses propios.* Por ejemplo, sus políticas y sus acciones están diseñadas para ser reelegidos. Pero en la política de las democracias los incentivos y la disciplina que imponen los mercados están ausentes frecuentemente. Los votantes tienen escasos incentivos para controlar los excesos de los legisladores que, por el contrario, son mucho más propensos a responder a los poderosos intereses de los diferentes grupos de presión que actúan sobre los gobiernos. Como resultado, los gobiernos democráticos subvencionan y favorecen los intereses —eso sí, bien adornados y camuflados— de esos grupos de presión sin importarles los costes, las regulaciones y los impuestos que esas intervenciones acarrean y que acaban recayendo sobre la masa anónima del público en general.

Buchanan y otros teóricos de la escuela de «Public Choice» han recomendado una serie de reglas constitucionales para hacer que el sector público del gobierno actúe con una mayor responsabilidad y en defensa de los intereses que está llamado a defender. Entre esas medidas se encuentran: 1) la imposición de severas limitaciones sobre la capacidad de los legisladores para aumentar los impuestos, tales como la necesidad de que sean mayorías reforzadas las que decidan estas cuestiones en los Parlamentos (por ejemplo, dos tercios de los votos); 2) la protección de los derechos de las minorías mediante instituciones como las leyes constitucionales de los Estados Unidos o las votaciones en referéndum a nivel de cada Estado; 3) la devolución de poderes legislativos y regulatorios a los gobiernos locales con objeto de aumentar la competencia entre las unidades de gobierno.[12]

12. N. del T.: Las propuestas de la Escuela de *Public Choice* en ocasiones son aireadas de una forma no integral y han sido utilizadas por algunas comunidades autónomas españolas con objeto de establecer pequeñas *tiranías locales*, lo que, en definitiva, es una aplicación perversa y contraria a lo que esta nueva teoría predica.

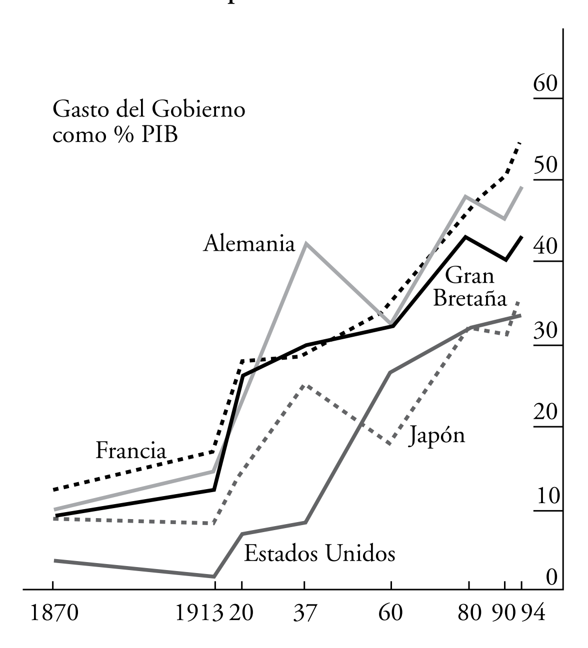
UN ASUNTO INTERMINABLE: ¿SOCIALISMO REPTANTE O ATOMIZADO?

La aplicación de los principios de la economía de mercado se ha visto incrementada en todas las direcciones durante el pasado reciente, pero su victoria está muy lejos de ser completa. Muchas batallas han sido ganadas sobre el papel, pero no en la política práctica. A pesar de la declaración del presidente Bill Clinton «La era del Gobierno gigante ha pasado», la dimensión del sector público en las naciones industriales sigue siendo gigantesca (véase Figura 17.4). Como comentaba Milton Friedman en la reunión conmemorativa del cincuenta aniversario de la Mont Pèlerin Society (1997): «Hemos ganado al nivel de la retórica, pero a nivel de la práctica cotidiana hemos perdido» (Friedman 1998: 583).

No obstante, parece que las dimensiones de los sectores públicos en las economías de mercado han alcanzado su techo o límite superior. En la mayoría de los países el sector privado está creciendo ahora a mayor velocidad que el público o,

FIGURA 17.4

El crecimiento del sector público en cinco naciones industriales



Reproducido con permiso.
Fuente: Economist (6 de Abril, 1996).

lo que es lo mismo, el peso del sector público se está reduciendo. Un buen ejemplo es China, donde el gasto del gobierno en proporción al conjunto de la economía ha descendido del 80 al 20 por ciento. Pero esta tendencia pudiera no ser permanente si las condiciones económicas se invierten y el mundo experimenta otra crisis prolongada o su economía se hunde.

A pesar de la privatización, la desregulación y las reducciones de impuestos, los gobiernos siguen siendo intervencionistas, burocráticos e insaciables. Los economistas liberales tienen mucho que ofrecer a los legisladores para ayudarles a mejorar el nivel de vida de los ciudadanos dejando que el gobierno se limite a cubrir los fines que le son esenciales. Veamos algunos ejemplos.

EL SERVICIO SANITARIO NACIONAL

Un servicio sanitario nacional en crisis existe en la mayoría de las naciones. En la medicina nacionalizada, a menudo se ignoran los principios de la economía de mercado y el resultado son servicios deficitarios y defectuosos. Los planes de seguros sanitarios y otros de salud nacionalizados violan el sistema de retribución natural del mercado y el principio de responsabilidad contable. En muchos casos, en estos planes hay escasos incentivos a la innovación o a mantener bajos los costes cuando la mayoría de los usuarios no pagan directamente por los servicios médicos que reciben.

Aquí resulta de aplicación el ensayo de Mises que lleva por título *Middle of the Road Policy Leads to Socialism.* Mises utilizaba el ejemplo de los controles del precio sobre la leche. Por debajo del precio de mercado el control conduce al desabastecimiento, lo que fuerza al gobierno a imponer controles de coste a los productores de leche; esta clase de controles incitan al gobierno, a su vez, a ampliar los controles de costes a los proveedores de maquinaria agrícola y así sucesivamente. «Esto ya no es el capitalismo, es la planificación por parte del gobierno de una multitud de más cosas, es el socialismo» (Mises 1980 [1952]: 24). Su análisis podría aplicarse con facilidad al sistema federal de seguro sanitario de los Estados Unidos, donde una proporción creciente de la industria de servicios médicos está controlada por el Gobierno Federal. En el 2003 el Congreso añadió la cobertura de las medicinas en el Servicio Médico Nacionalizado y entretanto los economistas liberales están pidiendo la adopción urgente de nuevas medidas que restablezcan los incentivos del mercado en el sistema sanitario, cosas como las Cuentas de Ahorro Sanitario y deducciones anuales que estimularían a los consumidores a buscar las ofertas sanitarias

más convenientes y a minimizar las visitas innecesarias a los ambulatorios. Muchas empresas están ofreciendo a sus empleados esta clase de planes, aunque muchos grupos de presión están trabajando para el establecimiento en los Estados Unidos de un plan sanitario nacional de financiación federal.

EL ATAQUE AL CAPITALISMO INCONTROLADO

En esta era de globalización y revoluciones tecnológicas, el capitalismo liberal se encuentra bajo un ataque continuado. Las librerías están repletas de libros como los siguientes:

— *La Crisis del Capitalismo Global: La Sociedad Abierta en Peligro*. Autor: George Soros.
— *El Falso Amanecer: Los Engaños del Capitalismo Global*. Autor: John Gray.
— *El Proceso contra la Economía Global.* Editores: Jerry Manden y Edward Goldsmith.
— *El Americano Esclavizado*. Autor: Juliet B. Schor.
— *El Final de la Opulencia*. Autor: Jeffrey Madrick.
— *La Confiscación de la Prosperidad Americana*. Autor: Michael Perelman.

Aunque la mayoría de estos autores son economistas aficionados, todos ellos expresan su desasosiego por las incertidumbres que suscita el comercio libre, las grandes corporaciones multinacionales y la nueva configuración de la economía mundial y exigen un Estado fuerte y poderoso que se ponga al frente de la tarea de corregir los desequilibrios de la nueva economía global.

Los economistas liberales, de otra parte, tienden a ser menos alarmistas y más optimistas acerca de las dinámicas de la globalización. Ellos piensan que durante el proceso de globalización se producirán a corto plazo distorsiones que eliminarán ciertos puestos de trabajo y empresas, pero que acabarán sustituyéndolos por otros mejores y más rentables y, como resultado, los niveles de vida aumentarán para todos.

EL DEBATE ACTUAL: EL NUEVO DESAFÍO DE KEYNES Y MARX

Sería inapropiado y muy equivocado sugerir que Keynes o incluso Marx están muertos. Todo lo contrario, el pensamiento keynesiano y el marxista siguen vivos. Si un país entra en un conflicto bélico, cae en una depresión profunda o en una crisis

financiera, inmediatamente el modelo keynesiano entra en liza en primera línea: inyectar liquidez y mantener el gasto a toda costa, incluso si esto implica tener que financiar un déficit presupuestario. La errónea idea keynesiana de que el gasto de consumo en lugar del ahorro, la formación de capital y la tecnología gobierna la economía está todavía en boga en los despachos oficiales y en los círculos financieros. Países como China y Japón son criticados por ahorrar demasiado; los keynesianos insisten en que es necesario estimular la «demanda agregada interna» si queremos progresar. Los temores a un mundo financiero globalizado en régimen de amplia libertad de actuación, sometido por ello a crisis inesperadas y debilitadoras, como nos muestra el ejemplo de la crisis de 2008, están muy extendidos entre keynesianos y marxistas. Ellos expresan también su temor a que los empresarios, los especuladores y las clases adineradas en general se beneficien más de la nueva economía global y del proceso político que las clases medias y bajas. Las rebajas de los impuestos benefician más a los ricos que a los pobres es una máxima que se repite una y otra vez. Los críticos de la economía de mercado se quejan continuamente del crecimiento desigual de las rentas, la riqueza y las oportunidades, a pesar de las afirmaciones contrarias de los economistas que confían en la libertad de los mercados y se oponen a la liberalización del comercio internacional alegando la potencial pérdida de puestos de trabajo en favor de los trabajadores de China, México y otros países en vías de desarrollo.

El papel central de la política monetaria del gobierno es una preocupación global. La política fiscal ha sido destronada como herramienta de estabilización económica, pero el Banco Central puede fracasar en su política estabilizadora. Las autoridades monetarias han estado desatinadas al excederse en sus objetivos de inflación o de tipos de interés. La crisis más reciente (el desplome del crédito de 2008) puede no ser la última. Su respuesta cada vez que se presenta una crisis, ya sea monetaria o recesiva, parece consistir siempre en inyectar liquidez en el sistema y situar los tipos de interés del dinero por debajo de su *tipo natural.* El resultado ha sido aumentar los desequilibrios estructurales e inducir la formación de burbujas especulativas en los mercados de valores, de propiedades inmobiliarias y otros sectores. Hasta dónde podemos llegar con esta clase de políticas inestables sin crear una gran crisis financiera mundial es algo que queda por ver. El precio del oro, que es una señal de la inestabilidad económica mundial, ha estado últimamente subiendo.

EL DESAFÍO DE STIGLITZ: ¿ESTÁ EXTENDIDA LA IMPERFECCIÓN DEL MERCADO?

Joseph Stiglitz, profesor de Columbia y ganador del Premio Nobel del año 2001 por su trabajo en el análisis económico de la información, es un keynesiano que ha asumido una postura de gran dureza en contra de Adam Smith y el modelo de equilibrio competitivo. La mano invisible, según Stiglitz, «sencillamente no existe o si existe es temblorosa o está paralizada» (2001: 473). Él afirma que las imperfecciones del mercado o sus fallos están tan difundidos y son tan graves que el mercado es siempre ineficiente y exige la intervención del gobierno. La asimetría de información existe en el mercado de trabajo y en el de los productos, en el dinero, en el mundo del comercio, en los intercambios internacionales y en los mercados de capitales. Puede haber graves problemas de paro incluso sin leyes sobre los salarios mínimos y sin sindicatos. Durante la Gran Depresión, «si hubiera habido más flexibilidad de salarios y de precios la cosa hubiera podido ser incluso peor», afirma (2001: 477). De acuerdo con Stiglitz, el paro involuntario sigue siendo un problema. Gary Becker, Milton Friedman y el resto de los economistas de Chicago podían afirmar que los mercados competitivos desestimulan la discriminación, el paro y la pobreza, pero su ciudad natal, Gary, en Indiana, «incluso en su apogeo... estaba unida a la pobreza, el paro periódico y la masiva discriminación racial» (1001: 473).

Stiglitz construye un paradigma nuevo que nos devuelve a un modelo keynesiano de información imperfecta que «socava» los fundamentos del análisis competitivo, incluyendo la negación de la ley de la oferta y la demanda, la ley de un precio único y la hipótesis de eficiencia del mercado (2001: 485). ¿Por qué? Porque la información en una economía de mercado descentralizada es «asimétrica». «El hecho de que distintas personas conozcan las cosas de diferente forma» conduce a que los «mercados sean estrechos o inexistentes» (2001: 488-85). Lo que para Hayek era positivo para Stiglitz es negativo.

LA ECONOMÍA EXPERIMENTAL Y EL PODER DE MONOPOLIO

Los economistas que analizan el mercado argumentan en contra de Stiglitz que aunque la información imperfecta puede estar realmente muy extendida, un sistema imperfectamente competitivo acaba resultando «como si» fuera perfectamente

competitivo. Por ejemplo, el nuevo análisis económico experimental parece confirmar este enfoque del «como si».

Vernon L. Smith, el laureado Nobel de la Universidad de Chapman y fundador de la «economía experimental», llevó a cabo un experimento para verificar el modelo de «competencia imperfecta» de Chamberlin-Robinson. Como sabemos por lo dicho en el capítulo 5, este modelo sugería que un pequeño número de vendedores (o compradores) da origen a una forma imperfecta de competencia que eleva el precio y reduce la producción. El modelo de competencia monopolística imperfecta era, por lo tanto, ineficiente y servía de apoyo a las políticas anti-monopolio del gobierno que trocean los grandes conglomerados de negocios y fuerzan la competencia en la industria.

Sin embargo, Smith hacía una observación interesante. Cuando en sus experimentos reducía el número de compradores y vendedores a sólo unos pocos, los resultados eran los mismos: el precio final aproximado era el mismo precio competitivo que se alcanzaba con un número mayor de compradores y vendedores. Como resultado, no es cierto que la competencia en una industria se vea necesariamente reducida cuando se limita a sólo unas pocas compañías (Smith 1987: 241-46).

La observación de Smith confirmaba el trabajo anterior de George Stigler, Harry Johnson y otros miembros de la Escuela de Chicago, que concluía que la competencia es fuerte incluso entre unas pocas y grandes empresas. Las empresas monopolísticas tienden a mantener precios competitivos para prevenir la amenaza siempre latente de la entrada en su mercado de otras grandes empresas. El mundo es «como si» fuera plenamente competitivo (Bhagwati 1998: 411-12).

EL DEBATE SOBRE EL MEDIO AMBIENTAL

Los economistas pro-mercado libre adoptan una actitud parecida en lo que se refiere al medio ambiente. Los *ecologistas*, como los antiguos malthusianos, son excesivamente pesimistas sobre las previsiones que circulan acerca del futuro de nuestro planeta. Cuando se le preguntó a Gary Becker acerca de esta crisis ecológica global, respondió: «Sí, en efecto, todo esto es un problema real, pero ciertamente ha sido exagerado». Milton Friedman añadió: «La industria privada tiende a reducir la contaminación... Pero sin la tecnología moderna, la contaminación sería mucho peor. La contaminación de los caballos era mucho peor que la de los automóviles... La atmósfera de hoy, en la mayor parte de los Estados Unidos, es más limpia». Y

Albert O. Hirschman declaró: «Hay una tendencia a acusar al capitalismo de destruir el medio ambiente, pero la situación en el socialismo es mucho peor» (Ravaioli 1995: 9, 12, 32).

El ecologismo se ha convertido en un tema popular en los campus universitarios, en los despachos oficiales y en los pasillos del Congreso. ¿Cómo pueden las naciones crecer y aumentar sus niveles de vida sin destruir la atmósfera, contaminar el agua y desbaratar el medio ambiente? El debate se remonta, nada más y nada menos, que a Robert Malthus en el siglo XVIII y está relacionado con todos los temores de hoy y de todos los tiempos por el crecimiento económico sin límites y la limitación de nuestros recursos.

En este debate ecológico, los economistas han dejado a un lado el alarmismo y han hecho numerosas contribuciones para minimizar la contaminación y otros problemas ambientales. Para resolver, por ejemplo, la tragedia de los «bienes comunales» (véase el capítulo 3), los economistas liberales han subrayado la necesidad de establecer derechos que defiendan el agua, la pesca y los bosques, de manera que sus propietarios pueden preservar de manera equilibrada esos recursos. En el caso de la contaminación atmosférica, los economistas han recomendado el establecimiento de tasas y licencias negociables de contaminación. Las tasas son impuestos que penalizan a quienes contaminan en proporción a la cantidad de contaminación que producen y es una práctica común en Europa. Las licencias negociables permiten al que contamina vender sus licencias a otras empresas y han reducido, con gran éxito, la contaminación en los Estados Unidos (Anderson y Leal 2001).

EL SISTEMA MONETARIO GLOBAL: ¿HAY ALGUNA SOLUCIÓN?

Tal vez la mayor amenaza al crecimiento saludable de la economía sea la inestabilidad del Sistema Monetario Mundial. El sistema actual es un bodrio de entramados financieros salidos del acuerdo de Bretton Woods de 1944 y que John Maynard Keynes ayudó a crear. Cada nación tiene un sistema bancario propio, lo que, a su vez, implica la existencia de diferentes tipos de interés, distintas ofertas de monedas nacionales y regulaciones bancarias también diferentes. Puesto que todas las monedas nacionales abandonaron el patrón-oro en 1971, los bancos centrales de todo el mundo han tenido mucha más libertad desde entonces para tomar sus propias decisiones, pero el orden financiero se encuentra todavía basado en el frágil sistema bancario de reserva fraccional, que depende, en esencia, de la *confianza de*

las gentes en la capacidad de los gobiernos para mantener debidamente en orden los asuntos monetarios. En un sistema financiero global, con gran libertad de acción en cada una de las naciones implicadas, una crisis en una de sus partes puede conducir a otra con mucha rapidez. En la medida en que los distintos bancos centrales son capaces de coordinar sus operaciones de rescate, todo marcha, pero cabe preguntarse lo que sucedería si la situación, de alguna forma, se les va de las manos. Si así fuera, el montaje podía venirse abajo.

En 1954, Milton Friedman escribió un ensayo profético basado en una conferencia que había dado en Suecia, *Why the American Economy is a Depression-Proof?,* y allí argumentaba que la mejora de la política monetaria y el seguro federal de los depósitos bancarios nos protegerían de otro colapso deflacionario como el de 1929-32 (1968: 72-96). Hasta el momento ha sido así, pero ¿será también así en el futuro? El mundo, hasta ahora, puede no haber experimentado otra depresión como la de la década de los años treinta, pero ha habido, de cuando en cuando, graves crisis monetarias y financieras en Europa, Asia y los Estados Unidos, que han obligado a adoptar medidas intervencionistas importantes por parte de los bancos centrales. Esta clase de catástrofes han ocasionado muchas penalidades económicas y considerables críticas al sistema capitalista, incluso aunque una buena parte de la responsabilidad pudiera recaer en último término en el gobierno.

LA CRISIS FINANCIERA DE 2008

La crisis financiera del año 2008 resucitó el espectro de que otra Gran Depresión no era imposible. La duda surgió como consecuencia del descenso en el precio real de los inmuebles en los Estados Unidos, tras un largo periodo durante el cual el Gobierno Federal había estimulado el acceso a la propiedad de la vivienda relajando las condiciones de financiación, desarrollando un mercado de hipotecas escasamente regulado y facilitando la formación de una burbuja especulativa en el mercado inmobiliario. La decisión de la Reserva Federal, bajo la presidencia de Alan Greenspan, de reducir los tipos de interés del dinero al 1 por ciento en el año 2004, los situó por debajo de su tasa natural, empeorando el problema y creando un riesgo sistemático e insostenible de burbujas especulativas en los mercados de activos. El mercado de títulos hipotecarios se extendió a los bancos comerciales y grandes instituciones financieras de todo el mundo, y cuando la burbuja

inmobiliaria hizo explosión en 2007-2008, los bancos de inversión, las sociedades y agencias de valores, los bancos hipotecarios, incluidos los patrocinados por el gobierno como Fannie Mae y Freddie Mac, se hundieron uno tras otro, dando origen a una contracción del crédito sin precedentes, retiradas de depósitos bancarios y caos financiero en los mercados.

El presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, y el secretario del Tesoro, Henry Paulson, consideraban que las medidas típicas de rescate (inyecciones de liquidez y reducciones de los tipos de interés) eran insuficientes para resolver la crisis, y acudieron al Gobierno de los Estados Unidos y a la autoridad de su Congreso para afianzar el sistema monetario en dificultades por importe de 850.000 millones de dólares. Queda por ver si estas medidas extremas serán suficientes para apuntalar lo que la mayoría de los economistas consideran un sistema monetario global frágil, que acarrea las amenazas de «riesgo moral»; es decir, el riesgo de que, ante la irresponsabilidad de los que han generado la situación, el futuro nos depare nuevos y mayores excesos.

Para reducir estos riesgos de inestabilidad, el propio Friedman estaba a favor del establecimiento de un coeficiente de Reservas bancarias del cien por cien del importe de los depósitos bancarios a la vista, lo que virtualmente eliminaría el riesgo de una avalancha para retirar estos depósitos cuando se produjera otra crisis monetaria. Pero nosotros no tenemos nada que se le parezca.

La escuela de «banca libre» que lideran Lawrence White (Universidad de Missouri) y George Selgin (Universidad de Georgia) ha sugerido una solución. En diferentes libros y artículos han argumentado que un sistema bancario desregulado que poseyera un amplio sistema de sucursales por todo el mundo nos aseguraría un sistema monetario estable. Aunque bajo su sistema el oro sería la reserva bancaria preferida, esto no sería esencial. Su enfoque liberal y competitivo es algo que asusta: «No hay control gubernamental de la cantidad de dinero. No hay un Banco Central de patrocinio estatal. No hay barreras legales a la entrada del comercio bancario ni al establecimiento de sucursales o al abandono de esta actividad... No hay requerimientos de reservas... No hay garantía gubernamental para los depósitos bancarios» (Selgin y White 1994: 1718-19). No parece probable que vayamos a ver pronto un sistema como ése.

Ciertamente, la flexibilidad de los tipos de cambio y la competencia entre las monedas nacionales, defendidas por Friedman y Hayek, han ayudado a reducir la incubación de crisis monetarias mundiales y los mercados financieros han actuado como una limitación importante y creciente que impide la gestión errónea por parte

de los gobiernos de sus políticas monetarias y fiscales. No obstante, existe la preocupación creciente de que una crisis monetaria gigantesca pudiera hacer descarrilar el crecimiento económico tan notable que el mundo viene experimentando en los últimos tiempos. El oro ha dejado de ser el ancla monetaria que fue durante el periodo clásico del patrón-oro y nuestra pregunta surge espontánea: ¿Sería posible que un pánico financiero global estimulara a las naciones a retornar a la «bárbara reliquia»?

EL RETORNO A LA VISIÓN DE ADAM SMITH

Hemos recorrido un largo camino desde que Adam Smith propuso que la clave del crecimiento y la prosperidad económica de las naciones consiste en la garantía dada a sus ciudadanos del máximo de libertad posible para perseguir sus intereses públicos y privados, bajo un sistema de administración de justicia tolerable que dirima los conflictos. Pero este sistema de libertad natural ha sido desafiado en cada generación desde que se publicó su obra *La Riqueza de las Naciones* en 1776. Como ha escrito Friedman: «La libertad es una planta rara y delicada» (1998: 605) y nuestro tiempo no es una excepción.

La concepción de la libertad económica de Adam Smith floreció inicialmente a través del canal inglés entre J.B. Say, Frédéric Bastiat y los filósofos franceses, pero muy pronto nuestro héroe se vio atacado en su propia casa y desde su propia escuela británica. Robert Malthus y David Ricardo transformaron la visión optimista de la prosperidad universal de Adam Smith en la visión abismal de un mundo abocado a vivir bajo la férrea ley de los salarios de una mera supervivencia. John Stuart Mill convocó a todos los reformadores sociales para que buscaran una alternativa utópica a la llamada entonces «ciencia triste», pero el resultado fue que al tiempo que se fue perdiendo la esperanza en una solución espontánea hizo aparición el indomable Karl Marx, que hundió la ciencia económica en una nueva era de oscuridad, alienación y lucha de clases.

Justo cuando estábamos a punto de darlo todo por perdido, tres nuevos samaritanos resucitaron a Adam Smith —Stanley Jevons, Carl Menger y Leon Walras—. La Revolución Marginalista restableció el espíritu de Adam Smith y con la ayuda de Alfred Marshall en Gran Bretaña y J.B. Clark en los Estados Unidos, entre otros, el espíritu de Adam Smith volvió a prevalecer y lo transformó todo. Había surgido el neoclasicismo. A pesar de los esfuerzos denigratorios de Thorstein Veblen y otros institucionalistas a los que Max Weber contrarrestó de manera efectiva, el modelo

de capitalismo de mercado que construyó el neoclasicismo contribuyó a que se consolidara una nueva era del desarrollo científico en la Economía que había quedado interrumpido.

La edad de oro de la teoría económica neoclásica continuó haciendo frente a los obstáculos que se presentaban, entre los que se encontraba la búsqueda de un patrón monetario ideal para el edificio de Adam Smith y en este campo destacaron los esfuerzos de Irving Fisher, Knut Wicksell y Ludwig von Mises. Pero cuando el mundo se vio atrapado por el hundimiento de los mercados de valores en 1929 y se inició la mayor depresión económica de nuestro tiempo no habíamos alcanzado una solución unánime a este problema. De nuevo el modelo de Smith se vio amenazado desde distintos frentes. Los marxistas remontaron el vuelo considerando que, al fin, había llegado el momento de abalanzarse sobre las ruinas del capitalismo de mercado cuando ellos se encontraban ensayando su modelo planificador. Fue entonces cuando John Maynard Keynes ideó un nuevo remedio que se proponía salvar el modelo de prosperidad de Adam Smith conservando a la vez las libertades democráticas. Pero con el tiempo Keynes resultó no ser un salvador sino más bien un afortunado enredador dañino. Tendría que ser entonces la habilidad y originalidad de Milton Friedman, un intelectual en la línea que marcara Adam Smith, el que analizase la naturaleza exacta de aquella calamidad que detuvo el avance del capitalismo y restableciese de nuevo el modelo de capitalismo competitivo de mercado.

LO QUE PODRÍA HABER SIDO

Sin duda, los audaces desafíos planteados por Marx, Veblen, Keynes y otros críticos del capitalismo de mercado han tenido un efecto positivo porque han obligado a los economistas más pacientes a mejorar, claro está, el modelo que Adam Smith había simplemente esbozado. Lo que no mata al paciente lo fortalece. Hoy día el modelo neoclásico de una economía descentralizada de mercado es más sólido que nunca y sus aplicaciones están presentes en una multitud de áreas de conocimiento. Incluso podía servirnos de ayuda preguntarnos cuál podía haber sido el progreso de la economía mundial de no haber tenido que ir a remolque de los desafíos que se le plantearon y que hemos analizado:

— Si el marxismo-leninismo no hubiera esclavizado y empobrecido a un tercio de la población mundial durante el siglo XX.

— Si los economistas keynesianos no hubieran tardado tanto tiempo en reconocer que fue la ineptitud del gobierno y no la incapacidad de la inversión privada la causa de la Gran Depresión.
— Si los escritores de libros de texto, como el de Paul Samuelson, se hubieran decidido con más prontitud de lo que luego harían, a promover los principios de la teoría económica clásica, el gobierno limitado a sus importantes funciones características, el ahorro y el crecimiento económico, los presupuestos equilibrados, el dinero sólido y la libertad de comercio.
— Si los economistas que se ocuparon de estudiar los problemas de desarrollo de los países menos avanzados hubieran rechazado la falta de sentido de las nacionalizaciones, la sustitución de importaciones, la ayuda exterior de gobierno a gobierno y la planificación centralizada de la economía.
— Si los reformadores sociales se hubieran preocupado de indagar las aplicaciones de los principios del mercado a la seguridad social, la sanidad y el resto de los programas emprendidos en nombre del bienestar social.

Los pensadores y los líderes políticos han ido modificando con enorme lentitud sus mentes y entretanto hemos tenido que sufrir las consecuencias de un sector público del gobierno desorbitado, el crecimiento económico lento, las graves depresiones, las crisis monetarias, la pobreza por todas partes, los conflictos bélicos y sociales y la muerte de millones de seres humanos. Adam Smith se lamentaba: «Hay mucha ruina en una nación» (Ross 1995: 327).

EL SUEÑO DE ADAM SMITH: LA SOLUCIÓN DEL PROBLEMA ECONÓMICO

Uno no puede dejar de preguntarse lo que hubiera sucedido si los economistas y los líderes de los gobiernos hubieran aplicado con coherencia el sistema de libertad natural de Adam Smith. Indudablemente hubiéramos evitado la peor calamidad económica del siglo XX, la Gran Depresión de los años treinta e incluso podríamos haber evitado las dos grandes guerras mundiales de aquel siglo. No digamos nada de la tasa de crecimiento económico, que podría haber llegado a ser del 10 por ciento, y de los muchos millones de personas que hubieran podido librarse del hambre y la pobreza en los países que el comunismo dominó y en el llamado Tercer Mundo. De hecho, tal vez en este momento no tendríamos que hablar siquiera de su existencia porque la miseria y la pobreza de sus habitantes habrían quedado erradicadas

en muchas áreas golpeadas por ella durante décadas. Los habitantes de lo que hoy llamamos el Tercer Mundo estarían disfrutando de una riqueza mucho mayor, trabajarían en la obtención de cosas más útiles y gozarían de un generoso tiempo de ocio en el que ocuparse de cosas menos materiales.

En 1930, John Maynard Keynes escribió un ensayo optimista que tituló «Las Posibilidades Económicas de Nuestros Nietos». Después de reprender duramente a todos aquellos de sus discípulos que predecían una depresión económica sin fin y el estancamiento, Keynes vaticinaba un futuro luminoso. Por medio del progreso de la tecnología y la formación de capital, la especie humana resolvería el problema económico en el curso de los próximos cien años, decía el famoso economista británico. Los bienes y servicios llegarían a ser tan abundantes y baratos que el gran problema llegaría a ser «cómo ocupar nuestras horas de ocio». ¿Qué cosas productivas cabe hacer en el tiempo que nos sobra? Según Keynes, el capital llegará a ser tan abundante que el tipo de interés sería nulo. Los tipos de interés no han descendido a cero, pero nuestros niveles de vida han mejorado sensiblemente en una mayoría de áreas del mundo. Y Keynes concluía: «No sería una tontería contemplar la posibilidad de un progreso todavía mayor» (Keynes 1963 [1930]: 365).

EL FUTURO CARECE DE FRONTERAS

Las fuerzas que impulsan los mercados continúan en marcha. Los fracasos que caracterizan la visión keynesiana o el comunismo soviético se convirtieron en una especie de «socialismo reptante» y al final en un «socialismo que se desmorona». No hay ni que decir cómo aumentaría el nivel de vida mediante la expansión del comercio, la reducción de los aranceles y el proteccionismo, un sistema de impuestos más sencillo y comprensible, la libertad en la elección de la educación, la privatización de la Seguridad Social, un sistema de administración de justicia eficaz e independiente y un sistema monetario estable. Como escribió Adam Smith: «Poco más se necesita para que un Estado logre alcanzar un elevado nivel de opulencia desde el más profundo estado de barbarie sino la paz, unos impuestos sencillos y una administración de justicia tolerable» (Danhert 1974: 218).

Pero los errores de la política económica, el pensamiento socialista —el odio de clase muere con lentitud—, obligan a que los economistas liberales estén siempre vigilantes porque de no hacerlo la libertad natural y la prosperidad universal volverán de nuevo a estar a la defensiva.

El espíritu de Adam Smith —con sus principios de mano invisible y la libertad natural— ha sobrevivido a través de épocas de prosperidad y de pobreza. Estos principios han sido abandonados en muchos momentos históricos de esterilidad, pero siempre se han recuperado de alguna forma. El «edificio que Adam Smith construyó» está casi terminado. A pesar de su, en ocasiones, pobre arquitectura y de los enormes destrozos ocasionados por constructores incompetentes, su estructura es enormemente prometedora y hay mucha belleza en torno a ella. Por citar la «Oda a una Urna Griega», de John Keat, una poesía favorita de Milton Friedman cuando era niño:

La belleza es la verdad, la verdad bella;
esto es todo lo que vos sabéis sobre la tierra
y todo lo que necesitáis saber.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anderson, Terry L. y Donald R. Leal (2001 [1991]): *Free Market Environmentalism.* Nueva York: Palgrave Macmillan [trad. esp. *Ecología de mercado*, Unión Editorial, Madrid 1993].

Becker, Gary S. y Guity Nashat Becker (1997): *The Economics of Life.* Nueva York: McGraw-Hill.

Bernstein, Peter L. (2007): *Capital Ideas Evolving*. Nueva York: Wiley & Sons.

Bhagwati, Jagdish (1998): *A Stream of Windows*. Cambridge, MA: MIT Press.

Blaug, Mark (1985): *Great Economists Since Keynes*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Breit, William y Roger W. Spencer (1982): *Lives of the Laureates: Seven Nobel Economists*. Cambridge, MA: MIT Press.

Buchanan, James M. y Gordon Tullock (1962): *The Calculus of Consent.* Ann Arbor: University of Michigan Press [ed. esp. *El cálculo del consenso: fundamentos lógicos de la democracia constitucional*, Espasa-Calpe, Madrid 1980].

Buchanan, James M. y Richard A. Musgrave (1999): *Public Choice and Public Finance: Two Contrasting Views of the State*. Cambridge, MA: MIT Press.

Cagan, Phillip D. (1956): «The Monetary Dynamics of Hyperinflation.» In *Studies in the Quantity Theory of Money*, ed. Milton Friedman. Chicago: University of Chicago Press.

Chamberlin, Edward (1933): *The Theory of Monopolistic Competition.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Clark, Colin G. (1940): *Conditions of Economic Progress.* Londres: Macmillan.

Colander, David (1995): «The Stories We Tell: A Reconsideration of AS/AD Analysis.» *Journal of Economic Perspectives* 9: 3 (Summer), 169-88.
Danhert, Clyde E., ed. (1974): *Adam Smith, Man of Letters and Economist.* Nueva York: Exposition Press.
Dolan, Edwin G., ed. (1976): *The Foundations of Modern Austrian Economics.* Kansas City: Sheed and Ward.
Fogel, Robert William y Stanley L. Engerman (1974): *Time on the Cross.* Boston: Little, Brown.
Friedman, Milton (1968): *Dollars and Deficits.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
— (1982): «Supply-Side Policies: Where Do We Go from Here?» In *Supply-Side Economics in the 1980s*. Atlanta: Federal Reserve Bank of Atlanta.
— (1995): «Best of Both Worlds: Interview with Milton Friedman.» *Reason* (June), 32-38.
Friedman, Milton y Anna J. Schwartz (1963): *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
Friedman, Milton y Rose Friedman (1998): Two *Lucky People.* Chicago: University of Chicago Press.
Fukuyama, Francis (2000): «Will Socialism Make a Comeback?» *Time* (May 22), 110-12.
Garrison, Roger W. (2001): *Time and Money*. Londres: Routledge [trad. esp. *Tiempo y dinero*, 2.ª ed., Unión Editorial, Madrid 2005].
Gwartney, James D. y Richard L. Stroup (2005): *Economics: Public and Private Choice,* 11.ª ed. Nueva York: Harcourt.
Hayek, Friedrich A. (1975 [1933]): *Monetary Theory and the Trade Cycle.* Nueva York: Augustus M. Kelley.
— (1984 [1974]): «The Pretence of Knowledge.» In *The Essence of Hayek,* ed. Chiaki Nishiyama and Kurt R. Leube. Stanford, CA: Hoover Institution Press.
Henderson, David R., ed. (1993): *The Fortune Encyclopedia of Economics.* Nueva York: Warner.
Heyne, Paul, Peter Boettke y David Prychitko (2006): *The Economic Way of Thinking,* 11.ª ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
Higgs, Robert (2006): *Depression, War, and the Cold War.* Nueva York: Oxford University Press.
Keynes, John Maynard (1963 [1930]): *Essays in Persuasion.* Nueva York: W.W. Norton.
Malkiel, Burton G. (1990): *A Random Walk Down Wall Street,* 5.ª ed. Nueva York: W.W. Norton.
Mankiw, N. Gregory (1994): *Macroeconomics,* 2.ª ed. Nueva York: Worth.
— (1997): *Principles of Economics.* Nueva York: Dryden Press.
Markowitz, Harry (1952): «Portfolio Selection.» *Journal of Finance* 7: 1 (March), 77-91.
Marshall, Alfred (1920): *Principles of Economics,* 8.ª ed. Londres: Macmillan.

McCloskey, Deirdre (1998): *The Rhetoric of Economics,* 2.ª ed. Madison: University of Wisconsin Press.

Miller, Roger LeRoy (2007): *Economics Today*, 14.ª ed. Nueva York: Addison-Wesley.

Mises, Ludwig von (1980 [1952]): *Planning for Freedom,* 4.ª ed. Spring Hill, PA: Libertarian Press.

Musgrave, Richard A. (1958): *Public Finance in Theory and Practice.* Nueva York: Macmillan.

Ravaioli, Carla (1995): *Economists and the Environment.* Londres: Zen.

Roberts, Paul Craig (1984): *The Supply Side Revolution*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Robinson, Joan (1933): *Economics of Imperfect Competition.* Londres: Macmillan.

— (1951-79): *Collected Economic Papers.* 5 vols. Oxford: Basil Blackwell.

Ross, Ian Simpson (1995): *The Life of Adam Smith.* Oxford: Clarendon.

Ruffin, Roy J. y Paul N. Gregory (2000): *Principles of Economics,* 7.ª ed. Nueva York: Addison-Wesley.

Samuelson, Paul A. y William D. Nordhaus (1998): *Economics,* 16.ª ed. Nueva York: Irwin McGraw-Hill.

Sargent, Thomas J. «Rational Expectations.» In *The New Palgrave: A Dictionary in Economics,* vol. 4, 76-79. Londres: Macmillan.

Selgin, George y Lawrence White (1994): «How Would the Invisible Hand Handle Money?» *Journal of Economic Literature* 22 (December), 1718-49.

Shiller, Robert J. (2005 [2000]): *Irrational Exuberance,* 2.ª ed. Princeton: Princeton University Press.

Siegel, Jeremy (2008 [1994]): *Stocks for the Long Run,* 4.ª ed. Nueva York: McGraw-Hill.

Skousen, Mark (1990): *The Structure of Production*. Nueva York: New York University Press.

— (2000): *Economic Logic*. Washington, DC: Capital.

— (2007 [1990]): *The Structure of Production*. Nueva York: New York University Press.

— (2008 [2000]): *Economic Logic,* 2.ª ed. Washington, DC: Capital.

— (2008): *EconoPower: How a New Generation of Economists Is Transforming the World.* Nueva York: Wiley & Sons.

Smiley, Gene (1994): *The American Economy in the 20th Century*. Cincinnati, OH: South-Western.

Smith, Adam (1965 [1776]): *The Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library.

Smith, Vernon L. (1987): «Experimental Methods in Economics.» In *The New Palgrave: A Dictionary in Economics*, vol. 2, 241-49. Londres: Macmillan.

Stiglitz, Joseph E. (2001): «Information and the Change in the Paradigm in Economics.» Speech delivered as the 2001 Nobel Prize Lecture, Oslo, Sweden, December 8.

Thomson, Dorothy Lamden (1973): *Adam Smith's Daughters.* Nueva York: Exposition Press.

Yergin, Daniel y Joseph Stanislaw (1998): *The Commanding Heights.* Nueva York: Simon & Schuster.

Índice de nombres



En la misma colección

— Angelo Panebianco
El poder, el estado, la libertad.
La frágil constitución de la sociedad libre

— Anne Robert Jacques Turgot
Reflexiones sobre la formación y la distribución de las riquezas.
Elogio de Gournay

— Paloma de la Nuez
Turgot, el último ilustrado

— Nicola Matteucci
El Estado moderno.
Léxico y exploraciones

— Carlos A. Sabino
El amanecer de la libertad.
La independencia de América Latina

Esta historia de Mark Skousen sobre la vida y la obra de los grandes economistas ofrece la ventaja, sobre el resto de los libros de historia del pensamiento económico, de que, sin menoscabo de su rigor y rica documentación, puede ser leída con provecho por cualquier persona que jamás haya leído un libro de economía. Y para quienes lo hayan hecho, el provecho será aún mayor porque Skousen tiene la rara virtud de exponer las cuestiones más complejas con una sencillez al alcance de cualquier persona con una cultura media.

Por otra parte, el Autor ha sabido adaptar las ideas de estos grandes pensadores a cuestiones de rabiosa actualidad como el control de la natalidad, la conservación del medio ambiente o las crisis financieras y ha añadido observaciones de enorme perspicacia sobre la vida de esos personajes variopintos que son los grandes economistas, todo lo cual facilita la lectura y la hace divertida. El libro ha sido traducido ya a cinco idiomas, contando con esta edición española —realizada sobre la segunda edición revisada por el autor— a cargo de José Antonio de Aguirre, economista profesional de sobra conocido entre nosotros por su labor editorial sobre la obra de algunos de los grandes economistas del siglo XX.

MARK SKOUSEN ha enseñado economía y finanzas en la Universidad de Columbia, Mercy College y Rollins College. Es Doctor en Economía por la Universidad de Washington y editor en la galardonada revista de información financiera y bursátil *Forecasts & Strategies*. Esta es la primera de las muchas obras de Skousen que se traduce a nuestra lengua.

ELOGIOS A LA PRIMERA EDICIÓN INGLESA

«Una historia rara vez contada que se lee de un tirón» –Mark Blaug, Universidad de Amsterdam.

«Fascinante y provocadora a un tiempo..., atractiva, amena, interesante» –*Foreign Affairs*.

«Estimulante, atractiva... Todo menos triste y aburrida» –N. Gregory Mankiw, Universidad de Harvard.

«Vivaz, sorprendente, bien documentada» –*Journal of Economic Perspectives*.

«Uno de los más originales libros de economía publicados» –Richard Swedberg, Universidad de Estocolmo.

«Vigorosa y precisa, un éxito seguro» –Milton Friedman, Institución Hoover.

«Skousen consigue la historia "correcta", y lo hace de manera divertida y sin dogmatismos» –Peter Boettke, Universidad George Mason, Virginia.

«No puedo dejar de decirlo, las anotaciones musicales de cada capítulo son exquisitas. El humor impregna todo el libro y lo hace accesible como ninguna otra historia del pensamiento económico. Establecerá la pauta» –Steven Kates, economista jefe de la Cámara de Comercio de Australia.

«Una gloriosa excepción en el campo de los áridos libros de historia del pensamiento económico. Estoy animando a mis estudiantes y a mis colegas a que lo lean» –Richard Vedder, Universidad de Ohio.

«El libro de Mark es divertido de leer en cada página. Lo he leído tres veces y lo he escuchado en grabación durante mis caminatas. Merece estar en letra impresa durante muchas décadas. Amo este libro y lo he recomendado a docenas de amigos» –John Mackey, presidente del *Whole Foods Market*.

Unión Editorial, S.A.

c/ Martín Machío, 15 • 28002 Madrid
Tel.: 91 350 02 28 - Fax: 91 181 22 12
Correo: info@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

ISBN: 978-84-7209-525-0

9 788472 095250

Diseño de la cubierta: ESTUDIO CAM) D'ANGELO PAUTASSI